Роберт Триверс

Обмани себя. Как самообман помогает нам выжить



Мы обманываем себя каждый день – в романтических отношениях и в офисном споре, при воспитании детей и планировании захватнической войны. Но обман и самообман уводят от реальности, что чревато катастрофой! Почему самообман играет такую важную роль в нашей повседневной жизни? Или проще: почему мы себе лжем?

Известный биолог Роберт Триверс решительно заявляет, что самообман имеет биологические предпосылки, и эволюционная цель его – помочь нам выжить и преуспеть. Паразит подстраивается под поведение хозяина, у людей развивается ложная память (иногда намеренно), и они могут забыть неприятные для себя эпизоды, обманщик-политик может ввести в заблуждение массы. Но мы недооцениваем риск самообмана – на свою беду.

Роберт Триверс

Обмани себя. Как самообман помогает нам выжить

THE FOLLY OF FOOLS
The Logic of Deceit and Self-Deception in Human Life

Robert Trivers

BASIC BOOKS
A MEMBERS OF THE PERSEUS BOOKS GROUP
New York

ISBN 978-0465027552 англ.

Перевела на русский Антонина Иванова

Предисловие

Посвящается д-ру Хьюи П. Ньютону,

«Черной пантере» и дорогому другу

Наступило время, когда стало возможным создание общей теории обмана и самообмана, основанной на эволюционной биологии, – теории, которая может быть применена при изучении любого вида живых существ, но особое внимание в ней должно уделяться именно нашему виду. Ведь мы – настоящие лжецы, и особенно любим лгать сами себе. Одна из самых больших человеческих ценностей – язык – не только помогает нам лгать, но и предоставляет дополнительные возможности для этого.

Сфера нашей лжи практически ничем не ограничена: мы лжем в описании событий, отдаленных от нас в пространстве и во времени, в объяснении поведения других людей, своих глубинных мыслях и чувствах и так далее. Но откуда возникает самообман? И зачем тогда нам даны шесть замечательных органов чувств – ведь мы все равно искажаем информацию после ее получения?..

Эволюционная биология дает нам возможность иначе взглянуть на этот вопрос – к примеру, иногда мы лжем себе во благо (чтобы было легче обмануть других людей), – но такая точка зрения включает в себя множество аспектов. Самообман представляет интерес для психологии, так как глубоко запрятан в психике человека. Однако если мы ограничимся таким объяснением, то будем весьма далеки от истинного понимания глубинных закономерностей процесса. Во многих случаях примеры повседневной жизни гораздо полезнее, чем результаты лабораторных исследований, но зачастую наше понимание жизни

искажено самообманом. Особенно это касается тех случаев, когда мы пытаемся анализировать политические процессы, международные события.

Изучение самообмана начинается с анализа обычных бытовых ситуаций, поэтому в книгу я включил много историй из своей жизни. И попытался разграничить факты, которые можно с большой долей уверенности назвать научными, и сведения, понимание которых порой двояко и неопределенно.

Я надеюсь, что моя книга воодушевит читателя на применение этих идей в повседневной жизни, а может быть, даже и на их развитие. Я старался не заострять внимание на фактах, которым сложно дать определенную оценку; однако хотел возбудить к ним интерес. Наверное, некоторые мои соображения неизбежно окажутся ошибочными, но, надеюсь, что логика построения концепции позволит углубить и улучшить исследование самообмана.

Конечно, тематика книги негативна – она посвящена лжи, неправде, фальши. Это весьма депрессивная тема, но я уверен, что явления обмана и самообмана заслуживают научного подхода, исследования, анализа и освещения в достаточном объеме. Для нас это пока «темная сторона Луны», но и бесконечный источник открытий. Так что исследование указанного явления может принести и немало удовольствия.

Информация изложена в определенной последовательности. Сначала я уделил внимание исследованию эволюции обмана в природе, находкам нейрофизиологии, «навязанному самообману», данным иммунологии, социальной психологии, затем описанию случаев самообмана в повседневной жизни (включая описание авиакатастроф, ложных исторических интерпретаций, войн, религий, социальных наук), а после этого сделал заключительные выводы о том, как мы могли бы справляться с самообманом.

Впрочем, после прочтения первой главы книгу можно читать в любом порядке. Материал структурирован так, что в нем присутствуют перекрестные ссылки, и если вы пропустите какую-то часть изложения, то с легкостью сможете ее найти.

Каждый из нас может поучаствовать в развитии науки о самообмане. У всех найдется что добавить. Логика очень проста и понятна, а тематика книги универсальна – она применима к любому аспекту человеческой жизни.

Глава 1. Эволюционная логика самообмана

В начале 1970-х годов я занимался развитием теории социального взаимодействия, основанной на концепции естественного отбора. Я хотел понять эволюцию базовых социальных отношений – родитель/ребенок, мужчина/женщина, родственник/друг, член группы/аутсайдер и т. д. Концепция естественного отбора в свою очередь была ключом к пониманию эволюции, единственной теорией, способной ответить на вопрос, каково предназначение индивидуальных признаков. Когда мы говорим о естественном отборе, мы подразумеваем, что у любого вида живых существ есть особи, которые производят потомство, лучше приспособленное к выживанию, вследствие чего генетический материал данного рода становится более распространенным. Это подразумевает усиление

определенного набора генов, участвующих в появлении успешно выживающего потомства, а следовательно, любой вид живых существ стремится к достижению максимального показателя числа выживших особей. Иными словами, наши гены стремятся к более успешному самовоспроизведению.

Применительно к социальному поведению естественный отбор подразумевает также наличие конфликта эмоций и поведения. Вопреки широко распространенным убеждениям нашего времени хочу отметить, что отношения родитель/ребенок являются весьма конфликтными с самого начала (с момента зачатия). В то же время родственные отношения эксплуатируются «обманщиками», особями неродственных видов, вследствие чего люди развивают защитные способы регуляции таких отношений. Наконец, на основе концепции вклада родителей в воспитание ребенка – сколько времени и усилий каждый родитель тратит на воспитание и заботу об отпрыске – можно построить теорию эволюции половых различий, а также понимание явления количественного отбора (гендерное соотношение). Эта работа позволяет нам лучше понять предназначение мужской и женской особей.

Такую логику я применял к большинству тем, с которыми работал, но возникла одна проблема. По-видимому, в самом ядре нашего мышления заключено противоречие – мы ищем информацию, а затем стараемся ее опровергнуть. С одной стороны, наши органы чувств долго эволюционировали, чтобы предоставлять нам детализированные и правдивые сведения о внешнем мире, – мы видим мир в цвете и объеме, в движении, воспринимаем текстуры, звуки, запахи и великое множество других деталей. Наша система восприятия сформирована таким образом, чтобы дать нам точное представление о внешнем мире, так как благодаря его правдивому отражению мы можем успешно в нем функционировать. Но как только эта информация поступает в наш мозг, она искажается. Мы подавляем болезненные воспоминания, создавая совершенно новые, рационализируем аморальное поведение, «накачиваем» позитивное самомнение, демонстрируем механизмы защиты эго. Почему?

Естественно, эти искажения должны негативно влиять на благосостояние нашего биологического вида. Зачем отрицать и разрушать правдивые факты? Зачем изменять информацию сразу после ее поступления в наши органы чувств? Зачем естественный отбор помог нам развить великолепные органы чувств – чтобы систематически искажать получаемые сведения? Почему возникает самообман?

Во время сеанса мозгового штурма на тему конфликта родитель/ребенок в 1972 году мне пришло в голову, что обман других людей может способствовать развитию самообмана. В какой-то момент я осознал, что конфликт родитель/ребенок связан не только с размером родительского вклада, но и непосредственно с формированием личности ребенка. Как только я оценил особенности такого конфликта, то ясно увидел, как склонность к обману и самообману интегрируется в личность ребенка на благо родителя. Я не раз наблюдал, как родители *навязывали* самообман ребенку во вред последнему, но ради своего блага. В конце концов, родитель ведь занимает более выгодное положение – он сильнее, больше, умнее, контролирует ситуацию и более искусен в практике самообмана.

Если говорить более глобально, то главная особенность обмана заключается в том, что мы обманываем себя для того, чтобы лучше обманывать окружающих. Мы склонны искажать информацию самым замысловатым образом, чтобы успешнее одурачивать других, и делаем это в основном неосознанно.

Обман и самообман – две стороны одной медали. Если под обманом мы понимаем только сознательную ложь, то упускаем из виду огромный «пласт» неосознанного обмана, включающего

самообман. С другой стороны, если мы закроем глаза на основную задачу самообмана – обман других, – то много потеряем. Можно рационализировать самообман как защитную функцию организма, но фактически он является актом агрессии. В этой работе я рассматриваю обман и самообман в одной связке, как неотделимые друг от друга явления.

Эволюция самообмана

Тема обмана и самообмана рассматривается здесь в рамках эволюционного подхода. Как самообман помогает особи определенного вида для успешного выживания и размножения? Как самообман помогает *нашим генам* выживать и производить потомство? Иными словами, как естественный отбор способствует развитию механизмов самообмана? Мы убедимся, что у нас есть большой арсенал средств самообмана, но какая от них польза? Как именно эти механизмы и средства увеличивают репродуктивный и генетический успех индивидуальной особи?

В биологическом смысле под словом «успех» понимается выживание и производство потомства, но в психологическом смысле это не что иное, как «хорошее самочувствие, ощущение счастья». Очевидно, самообман нужен нам для того, чтобы чувствовать себя лучше. В этом есть доля правды, но не такая большая, как кажется.

Основной контраргумент с точки зрения биологии заключается в следующем: даже если ощущение счастья влечет за собой повышение выживаемости и производства потомства, зачем использовать для регуляции счастья такой неоднозначный и явно дорогостоящий механизм, как самообман? Да, его применение весьма затратно. Мы основываем сознательную деятельность на обмане, и во многих ситуациях это может оказаться нам совсем не на руку, как мы увидим из приведенных примеров. Авиакатастрофы, войны, проблемы в личной жизни, семейные неурядицы – цена самообмана велика: мы уходим от реальности, причиняем страдания другим людям. Какова же все-таки биологическая выгода от самообмана?

Центральная мысль этой книги заключается в том, что самообман разворачивается на фоне и в целях обмана других людей. Иногда он помогает обману, уменьшая когнитивную (познавательную) нагрузку, или обеспечивает защиту от обвинений во лжи (например, «я не осознавал своих действий»). В первом случае обманывающий себя не демонстрирует признаков осознания своего обмана, таким образом избегая обвинения в нем. Во втором случае фактический процесс обмана интерпретируется в сознании менее затратным способом – путем удержания части правды в подсознании. Наш мозг может функционировать более эффективно, если противоречие остается неосознанным. Порой при обнаружении другими людьми обмана становится легче защититься от него путем рационализации: «Я сделал это бессознательно». Иногда самообман может принести непосредственную пользу

организму, создавая для него более благоприятные условия, но в большинстве случаев такого состояния можно добиться и без привлечения самообмана.

Если говорить коротко, то эта книга является попыткой подвести под изучение самообмана научную основу – биологию. В ней описаны наиболее значимые аспекты, помогающие раскрыть суть предмета. Находясь на заре исследований этой области, мы не можем избежать некоторых ошибок. Но применив логику и приведя очевидные доказательства, интерпретируя тему в рамках уже существующей науки – биологии, – сможем положить начало новой теории.

Обман и его обнаружение рассматривались в биологии при изучении поведения животных (см. главу 2). Данный факт поможет нам сформулировать несколько основных принципов. Обманщик и обманутый находятся во власти обоюдной эволюционной борьбы, что способствует адаптации обеих сторон. Одним из достижений является появление разума. У ученых достаточно доказательств того, что распознавание неправды и развитие средств обмана помогало эволюционному развитию разума. Немало иронии заключается в том, что обман явился тем камнем, о который затачивались инструменты разума, мышления.

Что касается скрытых механизмов, то на эту тему есть интересная работа по нейрофизиологии, доказывающая, что сознание часто является всего лишь наблюдателем действий, а поведение обусловлено подсознанием (см. главу 3). Подавление памяти можно осуществить сознательно, путем блокирования деятельности соответствующей области мозга. Классический эксперимент, демонстрирующий человеческий самообман, показал, что часто мы бессознательно распознаем свой голос, слыша его в записи, но не переводим эту информацию в сознание и указанным процессом можно манипулировать.

Интересным явлением является «налагаемый» или «навязываемый» самообман – обман самого себя под воздействием других людей. Идея того, что самообман развивается только как защитный механизм для улучшения нашего самочувствия, несостоятельна, за небольшим исключением тех случаев обмана, которые направлены непосредственно на получение пользы для себя (без обмана других людей). Эффект плацебо также представляет для нас занимательный пример.

Наш анализ затрагивает вопросы семейных и половых отношений (см. главы 4 и 5), которые представляют собой одновременно конфликт и взаимодействие в целях производства потомства, основной цели жизни живого существа. В семейном взаимодействии часто возникает конфликт между «половинами» нашего сознания – отцовской и материнской, что приводит к самообману. Половые отношения, начиная с ухаживания и заканчивая долговременным партнерством, также связаны с обманом и самообманом.

Кроме того, существует тесная связь между нашей иммунной системой и психикой. Самообман может способствовать возникновению большинства иммунных эффектов, что нельзя не учитывать, если мы хотим понять биологическое предназначение

обмана (см. главу 6). Существует целый пласт социальной психологии, который описывает, как наш разум может искажать информацию: от избегания правды до ложного кодирования, подмены воспоминаний и логических понятий, неверной интерпретации фактов и т. д. (см. главу 7). Ключевые механизмы самообмана включают в себя отрицание, проекцию, уменьшение когнитивного диссонанса.

В этой книге сделан анализ самообмана в повседневной жизни и приводятся примеры из личного опыта (см. главу 8). Одним из примеров, которому посвящена целая глава, являются авиакатастрофы и космические крушения – они позволяют изучить самообман в почти контролируемых условиях (см. главу 9).

Самообман тесно связан с фальшивыми историческими интерпретациями, которые обычно осуществляются в целях самооправдания или самовосхваления (см. главу 10). Он играет большую роль в развязывании неразумных войн (см. главу 11) и имеет отношение к вопросам религии, которая одновременно может явиться для него и противоядием, и катализатором (см. главу 12). Стоит также отметить, что нерелигиозные системы знаний – от биологии до экономики – подвергаются воздействию самообмана согласно следующему правилу: чем более связана дисциплина с социальными явлениями, тем сильнее ее развитие тормозится самообманом (см. главу 13). Наконец, каждый из нас несет ответственность за принятие решения – бороться с самообманом или же потворствовать ему. Лично я выбираю борьбу, но знаю, что мои средства весьма ограниченны (см. главу 14).

Обман повсюду

Обман пронизывает все сферы нашей жизни. Он осуществляется на всех уровнях – от гена до клетки, от личности до сообщества. Очевидно, обман жизненно необходим. Но он скрыт от глаз, поэтому его сложно изучать. Самообман же прячется еще глубже в нашем подсознании. Иногда предмет изучения нужно сначала найти и вынести на поверхность, а нам зачастую не хватает конкретных свидетельств его существования.

Когда я говорю о том, что обман встречается на любом уровне жизни, я подразумеваю вирусы, бактерии, растения, которые также практикуют обман. Он *действительно* повсюду. Он заложен в наших генах. Обман пронизывает все основные виды отношений в живой природе: паразит/хозяин, хищник/добыча, растение/животное, самец/самка, сосед/сосед, родитель/ребенок, а также отношение организма к самому себе.

Вирусы и бактерии активно применяют обман для проникновения в организм хозяина-носителя, например, имитируя элементы чужого организма и тем самым защищаясь от обнаружения. Или, например, вирус ВИЧ изменяет протеины оболочки таким образом, что организм не способен создать от него постоянную защиту. Хищники научились сливаться с окружающей средой, чтобы быть незаметными для своей добычи (например, хищная рыба, часть тела которой напоминает червя, таким образом привлекает другую рыбу). Добыча «изображает» хищника:

например, неядовитые животные и насекомые выглядят как ядовитые.

Обман в пределах вида проявляется практически при любых взаимодействиях. Он всегда первичен, его же обнаружение вторично. Есть очень меткая пословица в тему: «Ложь уже полмира облетела, а правда еще только надевает ботинки». В природе появляется новый защитный механизм обмана и его частота начинает увеличиваться – распространение естественным образом задерживается появлением противодействующих сил. Однако появляются все новые и новые средства обмана, изобретаются очередные «трюки».

Развитию способов обнаружения обмана препятствует его культивирование. Меня очень удивляло утверждение некоторых экономистов о том, что рыночные силы всегда будут действовать таким образом, чтобы уравновесить потери от неправильных и обманных экономических действий (включая должностные преступления). Разве в отношении человеческой особи не применяется глобальное правило: если естественный отбор способствует развитию обманных механизмов, то «выживает» тот вид обмана, который способен обеспечить «чистую прибыль» каждому поколению? Конечно же, для борьбы с таким обманом не существует никаких коллективных сил, а только относительно медленно эволюционирующие контрметоды. Эти строки были написаны в 2006 году, за два года до начала финансового кризиса, которому способствовали вышеописанные заблуждения. Я не разбираюсь в экономике и посредством одной только логики не мог спрогнозировать кризис 2008 года. Но уже в течение тридцати лет у меня есть большие претензии к науке, называющей себя экономикой, которая отказывается подводить биологическую основу под свои выводы (см. главу 13).



Что касается того утверждения, что развитию обмана обычно препятствует его большая эволюционная «цена», то нельзя не принять во внимание насекомых-палочников (Phasmatodea), которые имитируют внешним видом либо ветки (три тысячи видов), либо листья (тридцать видов). Эти формы существуют уже по крайней мере пятьдесят миллионов лет и достигли невероятного сходства с неодушевленными предметами. В случае с видами, имитирующими ветки и палочки, наблюдается явный эволюционный отбор (развитие длинного тонкого тела), при этом

приходится пожертвовать билатеральной симметрией *note 1***1**

Билатеральная симметрия (двусторонняя симметрия) – симметрия зеркального отражения объект имеет одну плоскость симметрии, относительно которой две его половины зеркально симметричны. У животных она проявляется в схожести или почти полной идентичности левой и правой половин тела. – *Примеч. ред.*

note 2 и ее преимуществами. Зачастую с целью помещения внутренних органов в более узком пространстве нужно отказаться от одного органа – у насекомого остается одна почка, один яичник и т. д.

Это говорит о том, что естественный отбор в целях успешного обмана оказывает достаточно мощное воздействие не только на внешний вид насекомого, но и на его внутренние органы. Подобным же образом самцы некоторых видов рыб имитируют внешним видом самок, «пристраиваясь» в стае к самцу, защищающему территорию, и участвуя в производстве икры, которая откладывается настоящими самками.

Что такое самообман?

Чем же на самом деле является самообман? Некоторые философы формулируют это понятие так: самообман – противоречие, невозможное с самого начала. Как можно обмануть самого себя? Не требует ли это, чтобы субъект знал то, чего он не знает? Такое противоречие легко обойти, приняв во внимание, что субъект сознателен, в то время как самообман происходит при удержании знания в подсознании. В мозге субъекта присутствует и правдивая и ложная информация, но правдивая хранится в подсознании, а ложная – в сознании. Иногда это подразумевает наличие в сознании определенных процессов, например подавления активной памяти, но чаще всего такие процессы подсознательны. Большинство животных также обладает сознанием (не самосознанием): его можно сравнить с включенным светом (когда животное бодрствует); оно позволяет познавать внешний мир с помощью органов чувств.

Таким образом, ключом к определению самообмана является понимание того, что правда избирательно удаляется из сознания и удерживается в подсознании. А если разум очень активен, то правда вообще не сохраняется. Парадоксально то, что в сознание помещается ложная информация. Какова цель такого акта? Возможно, если бы у нас был выбор, какую информацию поместить в сознание, мы, очевидно, поместили бы туда правдивую версию какого-либо события, а ложную спрятали бы где-нибудь «на задворках» сознания. Однако главная гипотеза, высказываемая в этой книге, заключается в следующем: все это противоречащее здравому смыслу действие происходит в целях манипулирования другими. Мы скрываем реальное и правдивое от себя для того, чтобы его не заметили внешние наблюдатели.

Обнаружение обмана у человека посредством когнитивной нагрузки

Note1

1

Note2

Закрыть

Если главная функция самообмана – сделать обман трудно распознаваемым, это естественным образом подводит нас к вопросу о том, какие способы есть у людей для обнаружения сознательного обмана. Какие «подсказки» мы используем для этого? Выделим несколько видов поведенческих «подсказок».

Нервозность . Считается, что, обманывая, человек нервничает, так как опасается негативных последствий обмана, агрессии со стороны обманутого, боится быть разоблаченным и обвиненным.

Контроль . Как следствие, боязнь показаться нервозным может привести человека к подавлению естественного поведения и к возможным побочным эффектам, например к «переигрыванию», избыточному самоконтролю, повышению тона голоса.

Когнитивная нагрузка . Ложь когнитивно трудоемка: необходимо подавлять правду и формировать ложные утверждения, внешне правдоподобные и не противоречащие же известной собеседнику информации; нужно говорить в убедительной манере, запоминать сказанное. Это занимает время и требует высокой концентрации внимания, что, в свою очередь, может привести к появлению «подсказок» в поведении, а также уменьшить продуктивность обмана при запросах на спонтанные действия.

Когнитивная нагрузка часто является решающим помощником в обнаружении обмана, меньшее внимание уделяется повышению самоконтроля и нервозности. По крайней мере, это касается криминальных расследований, а также экспериментов, в которых имитируется «преступление». При отсутствии возможности отрепетировать свою ложь обманщику приходится использовать для создания ложных утверждений все свое сознание, а это приводит к возникновению определенных эффектов, прямо противоположных проявлениям нервозности.

Возьмем, например, моргание. Когда мы нервничаем, мы моргаем чаще, но при возрастающей когнитивной нагрузке мы начинаем моргать гораздо реже (например, при решении математических задач). Недавние исследования показали: когда мы говорим неправду, то моргаем *реже* – это подтверждает значимость когнитивной нагрузки.

Нервозность делает нас более суетливыми, но когнитивная нагрузка дает противоположный эффект. И опять же в противовес расхожему мнению: люди зачастую меньше суетятся и ерзают, когда обманывают.

В подтверждение теории о повышенной когнитивной нагрузке: мужчины меньше жестикулируют, когда обманывают; представители обоего пола делают в разговоре более долгие паузы.



На днях около своего дома на Ямайке я увидел молодого человека, только что подъехавшего на мотоцикле, который (как я предполагаю) собирался меня ограбить. «Как тебя зовут?» – спросил я. «Стив», – ответил он. «А фамилия?» Пауза. Разве так трудно вспомнить свою фамилию? Затем быстрый ответ: «Джонс».

Итак, Стив Джонс. Довольно распространенное сочетание на Ямайке, и именно поэтому поверить было еще труднее. Его настоящее имя оказалось Омар Кларк. Когнитивная нагрузка сразу же выдала его с головой. Согласно последним исследованиям, пауза не обязательно должна возникать – обман в виде отрицания совершается быстро, то же касается и отрепетированной лжи.

Доказательством наличия обмана могут стать и признаки увеличения контроля над собой. Хороший пример – повышение тона голоса. Мы часто наблюдаем его у человека, который обманывает. Это естественное следствие стресса и попыток подавить свои естественные реакции путем ужесточения самоконтроля. Телесное напряжение неизбежно приводит к подъему тона голоса; он усиливается, когда говорящий подходит к ключевому слову.

Например, женщина, отрицающая сексуальные отношения с неким Шерри, может нечаянно повысить тон своего голоса на фразе: «Думаешь, я здесь с ШЕРри?» (Ну, я предполагал это, но теперь у меня есть достаточно доказательств.)

Другим побочным действием подавления естественного поведения может стать наличие так называемых «вытесняющих действий». Это явление описано в поведении животных: иррелевантная (неуместная) активность, проявляющаяся при столкновении двух противоположных мотиваций. Поскольку ни один из импульсов не может перейти в действие, блокируемая энергия проявляется в виде иррелевантных движений, например мышечных сокращений. Именно поэтому у приматов иррелевантные действия с достаточной степенью достоверности указывают на стресс.



Например, однажды я попытался скрыть от своей подруги незначительную ложь и заметил, как моя левая рука непроизвольно дернулась. В то время мы встречались уже в течение какого-то времени, и она моментально это заметила. Несколько месяцев спустя ситуация повторилась, но мы поменялись ролями.

И обманщики и обманутые почти всегда расценивают нервозность как фактор, указывающий на наличие обмана. Однако они удивились бы, узнав, что наука считает нервозность самым слабым признаком существования обмана. Это происходит отчасти потому, что во время научных экспериментов испытуемых не беспокоят негативные последствия обнаружения обмана, а следовательно, они не так сильно нервничают. Но в реальной жизни (например, при допросе) подозреваемый может сильно нервничать независимо от того, лжет он или нет, так как его беспокоит не только наличие подозрения, но и осознание им факта собственной нервозности, а поэтому признаки подавления могут проявляться так же, как и нервозность. И, как мы видели ранее, проявления когнитивной нагрузки, связанной с обманом, часто бывают противоположны проявлениям нервозности.

Здесь все дело в том, что при увеличении нагрузки, а следовательно и подавления поведения (повышение тона голоса), отсутствует возможность «выпустить» энергию. Если для сокрытия нервозности повышается тон голоса, то попытка подавить этот эффект приведет к еще большему повышению тона. Если ложь становится «дорогостоящей» с точки зрения когнитивной нагрузки, то понизить затраты можно, только бессознательно увеличивая контроль над собой. Механизмы отрицания и вытеснения могут снизить когнитивные факторы, но ненадолго, и к тому же приведут к множественным проблемам позднее.

Стоит отметить, что когнитивная нагрузка играет важную роль в других психологических процессах, подчиняясь общему правилу: чем она значительнее, тем более вероятно выявление неосознаваемых процессов. Например, подвергаясь когнитивной нагрузке, человек скорее «выдаст», сболтнет то, что он старается скрыть. Иными словами, такая нагрузка не только замедляет ответную реакцию, но и раскрывает подсознательные процессы. Это происходит при уменьшении сознательного контроля вследствие увеличения когнитивной нагрузки.

Различные вербальные признаки могут также помочь в распознавании обмана. Есть отличная научная работа (ее результаты были подвергнуты компьютерному анализу), которая наглядно демонстрирует некоторые основные вербальные признаки обмана. Мы склонны изымать из своей речи местоимения «я», «меня» и учащать использование других местоимений, тем самым как бы «отрекаясь» от своей лжи. Мы избегаем сложных

конструкций речи, например оборотов с союзом «несмотря на». Это упрощает ложные высказывания, понижая когнитивную нагрузку и необходимость запоминать информацию. Человек, говорящий правду, поведает: «Несмотря на то что шел дождь, я все же пошел в офис»; обманщик скажет: «Я пошел в офис». Чаще встречаются слова с негативными коннотациями, возможно, из-за осознания вины либо того, что ложь часто подразумевает отрицание и возражение.

Трудно измерить, насколько часто обман раскрывается в повседневной жизни. Опросы американцев показали: люди считают, что их обман выявляется в 20 % случаев, а еще в 20 % обман «возможно, раскрывается». Несомненно, в те 60 % случаев «успешного обмана» могут входить и такие, когда обманщик не знает о том, что его ложь была обнаружена.

Самообман древнее, чем язык

Насколько биологически стар самообман? Многие думают, что самообман по определению – сугубо человеческое явление, подразумевающее наличие языка. Но есть основания утверждать, что самообман появился до возникновения языка. Вспомним о самоуверенности, личностной характеристике, которую мы способны измерить. Самоуверенность можно «взвинтить» в целях обмана, а самообман поможет сделать обман внешне более правдоподобным. Это явление, очевидно, уходит корнями в наше биологическое прошлое.

В природе обычно происходит следующее: при физическом конфликте двух животных каждое из них пытается нанести удар по самоуверенности своего «врага» (принимает боевую стойку, пугает). Искаженная информация о противнике может повлиять на собственную уверенность. Животное, которое поддастся уверенности в том, что его размер и сила помогут одержать победу, действительно имеет больше шансов на успех, чем то, которое знает, что его самоуверенность – только поза.

Таким образом, умение обманывать себя в сложных агрессивных ситуациях способствует естественному отбору этого механизма. То же самое можно сказать и об ухаживаниях самцов за самками. Фальшивая самоуверенность самца может повысить его шансы на успех. Искаженное впечатление о себе можно произвести и без участия языка.

Приведенные выше примеры демонстрируют, что по крайней мере в двух распространенных поведенческих контекстах – при конфликте и ухаживании – естественный отбор способствует развитию механизма обмана и самообмана без применения вербальных средств. Вне всякого сомнения, существует множество таких контекстов, например отношения родителя и ребенка. Более того, как мы убедимся ниже, недавнее исследование показало, что приматы демонстрируют те же формы самообмана, что и люди.

Уверенность в себе – личностная характеристика и переменная величина, поэтому обман в данном случае весьма целесообразен. Можно визуально увеличить размер своего тела, накачав мышцы, что будет заметно окружающим. Притворяться же более уверенным в себе гораздо легче, а это играет особенно важную роль в агрессивных конфликтах. Поэтому я не сомневаюсь, что завышение уверенности в себе является одной из самых древних и опасных форм самообмана – как в нашей личной жизни, так и в социальных взаимодействиях, например при военных конфликтах.

С другой стороны, язык значительно расширил возможности обмана и самообмана. Если одним из замечательнейших преимуществ языка является то, что с его помощью можно сформировать высказывания о событиях, отдаленных от нас в пространстве и во времени, то одним из социальных недостатков, конечно же, – возможность делать фальшивые

утверждения об этих же событиях. Отдаленные события гораздо легче опровергнуть, чем те, которые происходят в данный момент. Вместе с языком у нас появилось самосознание, сознание о социальном взаимодействии. У правдивых утверждений теперь возникли их фальшивые «соперники».

С самоуверенностью связано одно неприятное явление – адекватное восприятие характеристик окружающего мира: чем более невежествен индивидуум, тем более он уверен в себе. Это легко можно наблюдать в экспериментальных опросах, когда людям задаются вопросы на общую эрудированность.



Иногда самоуверенность имеет связь с возрастом или статусом человека. Например, известны частые случаи, когда дипломированные врачи ошибаются, но при этом остаются уверенными в своей правоте; эта комбинация может являться фатальной, например если ошибку допускает хирург.

Другой пример: показания очевидцев преступлений. Свидетели, которые ошибаются в своих показаниях, зачастую более уверены в своих словах, а это оказывает убеждающий эффект на судей. Непонятно, почему это происходит. Возможно, потому что рациональное осмысление окружающего мира полно нюансов и неопределенности, что ведет к появлению сомнений и неуверенности. Как следствие возникает такое решение противоречия: подспудное одобрение своего невежества, подавление любых признаков сомнения.

Что мы подразумеваем, когда говорим о самообмане в нашей жизни, и какую пользу приносит он нам? В дополнение к самоуверенности давайте рассмотрим девять самых красноречивых случаев. Начнем с простых категорий: самораздувание и принижение других. Разберем аспекты группового взаимодействия и наличия власти. Затем перейдем к фальшивым социальным теориям и фальшивым внутренним повествованиям как дополнительным средствам самообмана.

Самораздувание правит миром

В животном мире это явление стало обыденным (изменение размера, цвета животного, «накачивание» уверенности в себе, что наблюдается в ситуациях конфликта и ухаживания). Самораздувание также является доминирующим психологическим процессом в человеческой среде, адаптивное же самопреуменьшение возникает окказионально (см. главу 8). Чаще всего самораздувание происходит в целях так называемой «выгодной полезности» – то есть человек старается не только быть полезным другим, но и извлекать выгоду для себя.



Классикой жанра является история о парне из Сан-Франциско, который в 1977 году врезался в телефонный столб и заявил в полиции: «Телефонный столб приближался ко мне. Я попытался свернуть, но он ударился о мою машину». Он полностью перекладывал вину за случившееся на столб. Если вы спросите у владельца «BMW», почему он купил именно эту марку машины, он скажет вам, что вовсе не намеревался произвести впечатление на окружающих, но считает, что другие владельцы «BMW» приобрели автомобиль именно по такой причине.

Самораздувание приводит к развитию у людей склонности ассоциировать себя с тем сообществом, которое отмечено успешными жизненными достижениями. Например, по опросам, 80 % американских старшеклассников определили себя в лидирующую группу (50 %) по наличию лидерских качеств. Но ведь это невозможно. Единственная причина – самообман.

В другом исследовании 94 % опрошенных поместили себя в лидирующую группу по признаку профессионализма. Невероятно! Можно быть прикованным к кровати в какой-нибудь захолустной больнице и находиться в полной уверенности, что профессиональными качествами превосходишь всех своих коллег.

Наши утверждения, что мы входим в те 70 % привлекательных людей, – только болтовня. А если копнуть поглубже? Недавние исследования с использованием новой методологии дают ошеломляющие результаты. Было отобрано некоторое количество портретных фотографий. С помощью компьютера лица «доработали» до «привлекательных» (в качестве образца из шестидесяти лиц было отобрано пятнадцать, отнесенных опрошенными в разряд привлекательных) либо до «непривлекательных» (образцом послужили фотографии людей, страдающих черепно-лицевым синдромом, результатом чего являются искаженные черты). Когда изображенные на фотографиях люди пытались найти свое лицо среди одиннадцати других, оказалось, что быстрее всего они находят его среди «привлекательных» (1,86 секунды), чуть медленнее – фотографию с реальным лицом (2,08 секунды) и медленнее всего – фотографию, отнесенную к «непривлекательным».

Здесь не применяются никакие словесные фильтры вроде «что вы думаете о своей внешности». Решающим фактором является именно скорость восприятия. Когда участнику исследования показывают все фотографии его лица, он склонен выбрать ту, на которой он выглядит привлекательнее, утверждая, что «здесь он больше похож на себя». Налицо самообман.



Лично мне не нужны вышеописанные доказательства, чтобы убедить себя. Живя в большом городе, я каждый день испытываю на себе эти эффекты. Прогуливаюсь по улице с привлекательной женщиной моложе меня, пытаюсь развлечь ее болтовней, чтобы она позволила мне идти рядом, – и вдруг вижу идущего рядом с ней старого седовласого мужчину, некрасивого, прихрамывающего, но не отстающего – да это же мое отражение в витрине магазина! Мне, находящемуся под властью самообмана, реальный «я» кажется уродливым.

Неужели тенденция к самообману универсальна? В некоторых культурах, например в Японии и Китае, большой ценностью, напротив, является скромность, то есть люди соперничают в демонстрации отсутствия самораздувания. Да, в некоторых сферах скромность играет большую роль, но в основном я прихожу к выводу, что тенденции к самораздуванию могут проявляться даже там, где они не в почете – если не относительно себя, то, например, относительно своих друзей (мои друзья лучше, чем у других).

Кстати, недавние исследования помогли обнаружить ту область мозга, в которой наиболее вероятно происходит этот процесс. Отдел мозга, называемый медиальной префронтальной корой, в наибольшей степени задействован в процессе обработки информации, касающейся самого субъекта. В этом отделе «записываются» фальшивые ощущения, относящиеся к самосознанию; он также активно задействован при обмане других людей. Неврологическую активность указанной доли мозга можно подавлять, применяя магнитное воздействие к определенным частям черепа, таким образом сдерживая склонность индивидуума к самовозвышению (подавление активности других долей мозга не приносит никаких результатов).

Крайнюю форму самопреклонения мы можем наблюдать у так называемых нарциссов. В основном люди склонны завышать свою самооценку в разумных пределах, нарциссические же личности считают себя особенными и уникальными, достойными в жизни больших благ, чем обычные люди. Они стараются создать имидж сильного влиятельного человека (но их не заботят моральные установки или сострадание к другим людям). Они ориентированы на получение высокого статуса в обществе, а поэтому их притягивают люди с подобным статусом.

В общем и целом большинство людей склонно к завышению своей самооценки, но нарциссы расположены к этому вдвойне. В

лабораторных условиях было установлено, что они чаще всего принимают пари на деньги, руководствуясь ложной уверенностью в себе, и поэтому теряют больше средств, чем люди с менее нарциссичным характером. Они упорно придерживаются своих иллюзий. Они склонны к завышению собственных возможностей и неоправданному ожиданию хороших результатов.

Даже допустив промах, такие виртуозы смогут закрыть на это глаза и будут продолжать настаивать на том, что в будущем создадут нечто грандиозное. Если мы называем кого-то нарциссом – это не комплимент. Это характеристика человека, чья система самооценки вышла из-под контроля и приносит обладателю только вред.

Низкая оценка окружающих – разновидность самораздувания

С одной стороны, низкая оценка окружающих – обратная сторона самораздувания: в любом из этих случаев вы выглядите лучше на фоне других. Но здесь существует важное различие. В случае самораздувания нужно просто изменить видение самого себя, но для понижения оценки окружающих требуется «принизить» целую группу людей.

В каких случаях это выгодно? Если ваша собственная самооценка занижена, то один из способов решения проблемы – обратить внимание на некую группу людей, имеющую какой-либо недостаток, так чтобы по сравнению с ней вы выглядели не так уж и плохо.

Социальная психология придерживается именно такого взгляда: занижение оценки окружающих является защитной стратегией, которая применяется людьми при возникновении психологической угрозы.



Например, в одном исследовании группе студентов были объявлены результаты IQ-теста, причем данные раздавались случайным образом. Позднее студенты, получившие плохую оценку, были склонны занизить оценку одной женщины-еврейки по определенному набору характеристик. Очевидно, они считали, что сомнение в их собственных интеллектуальных достижениях было достаточной причиной для унижения женщины.

Подобным же образом такие вот «неудачники» склонны к травле чернокожих. Выглядит это так: предположим, я глуп (в реальности это неправда), значит, мне нужно принизить других людей, которые будто бы умнее (по сравнению со мной). Я привлекаю внимание к тем чертам этой группы людей, которые стереотипно считаются невыигрышными, негативными. Принижение других приносит мне психологическое облегчение, что и является самообманом.

Как мы убедимся ниже (глава 11), унижение других людей – по расовой, этнической, классовой принадлежности – может быть особо опасным, так как играет большую роль в развязывании военных конфликтов.

Ощущение принадлежности к группе

Никакие другие психологические различия не приносят такого мощного психологического отклика, как ощущение своей принадлежности к какой-либо группе. Если вы считаете себя в среднем лучше других, так же вы относитесь вы и к членам своей группы. Те, кто вне вашей группы, – хуже.

Такие группы формируются быстро. Просто заставьте какую-то часть людей носить синие рубашки, а другую часть – красные, и через полчаса вы уже спровоцируете возникновение чувства принадлежности к той или иной группе на основе цвета рубашки.

Как только мы определяем, что человек не принадлежит нашей группе, в мозге происходит некая последовательность ментальных операций, частично бессознательных, в результате которых в наших глазах этот человек получает проигрышные оценки по большинству параметров.

Слова «мы» и «они» оказывают сильное неосознанное воздействие на наш образ мышления. Даже если мы произнесем бессмысленные слова типа «йаф», «лай», «вухз» вместе с «мы», «наш», они будут иметь преимущество перед той же бессмыслицей в паре с «они», «их». И эти механизмы применяются даже по отношению к искусственно созданным группам (вспомните пример с цветом рубашек). Мы с легкостью обнаруживаем негативные качества в человеке, не принадлежащем нашей группе, а также экстраполируем их на всю группу; с участниками же своей группы происходит прямо противоположное.



Например, если человек, не являющийся представителем моей группы, наступит мне на ногу, я более склонен сказать: «Это ненадежный человек», если же он принадлежит моей группе, я расценю его поведение просто: «Он случайно наступил мне на ногу». Или другой случай: человек, не принадлежащий моей группе, «показал мне, как пройти к станции», а представитель моей группы – «очень услужливый человек». Похожие ментальные операции происходят при занижении оценки окружающих. Даже незначительные социальные взаимодействия, такие как улыбка, засчитываются в пользу членов группы, но не аутсайдеров.

Эти психологические процессы уходят корнями в детство. Дети склонны относить людей к группам, основываясь на таких признаках, как национальность, привлекательность, язык, пол. В возрасте трех лет дети охотнее играют именно с членами своей группы и делают негативные словесные выпады по отношению к

«чужакам». Подобно взрослым, они имеют тенденцию к предпочтению тех групп, к которым они причисляют себя случайным образом, а также к уничижению членов других групп.

Недавние исследования поведения обезьян дали похожие результаты в отношении социального объединения. Участникам эксперимента показывали изображения представителей их группы и аутсайдеров, при этом обезьяна была склонна дольше и пристальнее рассматривать изображение чужака – признак беспокойства и враждебности.

Подобным же образом обезьяны наделяли объект, на который смотрел аутсайдер, свойствами аутсайдера. Самцы (в отличие от самок) с большей готовностью ассоциировали аутсайдеров с изображениями пауков, а представителей своей группы – с изображениями фруктов.

Самое примечательное в этом эксперименте заключалось в том, что обезьяны периодически мигрировали из группы в группу, поэтому можно было довольно точно контролировать уровень дружественности. Члены одной группы, например, демонстрировали склонность к большей фамильярности в пределах своей группы. Самцы чаще ассоциируют аутсайдеров с чем-то негативным, а членов своей группы – с позитивным, что согласуется с выводами, сделанными в ходе экспериментов, в которых участвовали люди. Мужчины более склонны к предвзятости в отношении аутсайдеров, чем в отношении членов своей группы.

Фактор власти

Ранее уже было сказано, что власть склонна к своей абсолютизации и завышенной самооценке. Она провоцирует на выгодные ей действия, подчас используя нечестные подходы. Психологи продемонстрировали, что власть может почти мгновенно искажать наши ментальные процессы. Когда люди чувствуют в себе силу, они реже готовы принять точку зрения других и чаще сконцентрированы на самих себе. Результатом является пониженная способность к пониманию чужих мыслей и чувств. Слепота по отношению к другим – негативное последствие власти.

Основным методом, применяемым в экспериментах для изучения этого явления, является стимулирование соответствующего состояния сознания с помощью так называемого прайма *note 3***2**

Прайм (от англ. priming) – фиксирование установки, явление имплицитной памяти, при котором обработка воздействия заданного стимула определяется предшествующим действием того же самого или подобного стимула. – *Примеч. пер.*

note 4 власти, который может быть осознанным или

Note3
2

Note4
Закрыть

неосознанным. Например, людей просят в течение пяти минут описать на бумаге ситуацию, в которой они чувствовали себя сильными, могущественными, попутно позволяя им распределить в своей группе конфеты, – так создается прайм власти. Для создания прайма отсутствия власти других участников группы просят описать противоположную ситуацию, при этом им разрешается озвучить количество конфет, которые они надеются получить.

Этот простой эксперимент дал ошеломляющие результаты. Его участников просили пять раз щелкнуть пальцами правой руки и быстро написать букву «е» на своем лбу. Немедленно была обнаружена бессознательная тенденция смещения фокусировки внимания с себя на других: обладатели прайма отсутствия власти в три раза чаще писали букву так, чтобы ее могли прочитать *другие* в сравнении с членами группы прайма власти. Этот эффект проявлялся у обоих полов. Дополнительные исследования подтвердили данные выводы. Участники эксперимента, подвергающиеся нейтральному прайму, гораздо успешнее различали выражения лица, ассоциирующиеся со страхом, гневом, грустью, радостью, чем участники с праймом власти.

В целом результаты по обоим полам близкие, но у женщин способность определять эмоциональное состояние человека более развито, мужчины же чаще показывают склонность к завышению самооценки. Иными словами, властные мужчины больше страдают от дефицита способности адекватного восприятия окружающего мира. А так как именно они чаще являются зачинателями военных конфликтов, это еще больше подтверждает то, что их восприятие мира искажено, они менее ориентированы на окружающих, более склонны к завышению своего мнения, что, увы, приводит к печальным последствиям (см. главу 11).



Наверное, есть сотни примеров мужской слепоты, но почему бы нам не вспомнить Уинстона Черчилля? На протяжении своей карьеры он испытывал и феерические подъемы, и серьезные поражения. Во время Второй мировой войны он был премьер-министром Соединенного Королевства – одним из самых могущественных политиков, некоторое время спустя стал уже экс-премьер-министром, почти не имеющим никакой политической власти. На самом пике карьеры его описывали как властного, высокомерного, нетерпимого человека; в момент падения же – как

задумчивого и даже скромного.

Моральное превосходство

Никакие переменные не играют такой большой роли в нашей жизни, как утвержденный моральный статус. Эта переменная ценится едва ли не выше привлекательности и компетентности, а поэтому провоцирует обман и самообман. Моральное лицемерие заложено глубоко в нашем характере: мы склонны судить других людей (обычно аутсайдеров нашей группы) за их проступки гораздо строже, чем себя. Например, я готов простить себе многое… Откровенно говоря, я простил бы себе и такое преступление, за которое вздернул бы на дыбу кого-нибудь другого.

Социальным психологам удалось продемонстрировать это явление в весьма интересном свете. Когда испытуемый подвергается воздействию когнитивной нагрузки (его просят запомнить некую последовательность чисел и в то же время дать моральную оценку), его заключение о себе лишено обычной предвзятости. Без когнитивной же нагрузки появляется сильная предвзятость по отношению к себе в сравнении с другими людьми, совершающими похожие поступки.

По-видимому, у нас есть механизм, который всеми силами пытается дать универсально справедливую оценку окружающим явлениям, но в то же время склонный «дать фору» своему обладателю. Почему нашей психике может быть выгодно такое поведение? Наличие внутреннего непредвзятого наблюдателя, очевидно, должно приносить пользу, так как он будет следить за нашим поведением и определять виновника конфликта с другими людьми.

Иллюзия контроля

Человеческие существа (как и животные) нуждаются в предсказуемости и контроле. Эксперименты показали, что удары электрическим током, происходящие произвольно, несистематично, приносят гораздо больше беспокойства испытуемым (вызывают повышенное потоотделение, увеличение ударов пульса), чем регулярное предсказуемое наказание. Определенность легче переносить, чем неопределенность. А контроль над ситуацией дает большую уверенность. Если испытуемый хотя бы частично контролирует частоту ударов током, то чувствует себя лучше, чем при менее редких, но непредсказуемых ударах. Подобные же эффекты наблюдаются и у животных (крыс, голубей).

Существует такое явление, как иллюзия контроля, при котором у нас есть уверенность в том, что мы способны влиять на последствия наших поступков в большей степени, чем это на самом деле есть. Например, нет никакого шанса повлиять на ситуацию на фондовом рынке, поэтому любые свидетельства контроля являются иллюзией.

Были проведены исследования с участием брокеров. Их усаживали перед экраном компьютера, на котором они видели график, похожий на графики движения средств на фондовом рынке. Сначала линия графика устремлялась вниз, затем – вверх, тем временем испытуемому говорили, что нажатие кнопки мыши «может» повлиять на изменение графика. Испытуемый нажимал на кнопку, следя за движением линии. На самом же деле мышь даже не была подключена к компьютеру. По завершении этой части эксперимента его спрашивали, насколько, по его мнению, он контролировал ситуацию («иллюзия контроля»).

Результаты оказались весьма занятными. В эксперименте принимали участие 92 брокера. Ранее фирмы предоставили информацию об их компетентности и зарплатах. Оказалось, что по обоим параметрам те брокеры, которые были склонны к большей иллюзии контроля, были менее удачливы. Начальники оценивали их как менее продуктивных сотрудников, они зарабатывали меньше денег.

Казалось бы, связь не так очевидна. Но если бы брокеры-неудачники в ответ на свои промахи увеличивали контроль над внешними событиями, то за ошибки им пришлось бы

винить только себя. Однако на деле происходит следующее: преувеличение в своих глазах собственного контроля над событиями ведет к ухудшению продуктивности: неудачным торгам на фондовом рынке. Нет никакой возможности обмануть своих начальников, так как успех можно измерить непосредственно и быстро. Совсем неочевидно то, что в других ситуациях такая иллюзия не предоставляет социальной выгоды в противовес усилению попыток достигнуть реального контроля.

Интересно, что недостаток контроля повышает вероятность неправильного распознавания поведенческих сценариев. Иными словами, когда индивидуум испытывает недостаток возможностей контролировать свои дела, он склонен видеть глубинный смысл в обычных ситуациях, тем самым как бы увеличивая зону своего контроля (что, естественно, далеко от правды).

Искаженная социальная теория

У каждого из нас есть свое понимание общества, своя социальная теория. У всех имеется свое мнение по поводу брака. Например, муж и жена могут сойтись на том, что один из них – страдающий альтруист, а второй – безнадежный эгоист, но они так и не смогут решить, кто из них кто.

У всех нас свое отношение к работе. Например, зачастую мы уверены, что недооценены руководством, нас жестоко эксплуатируют, нам недоплачивают, а раз так, то мы можем работать «через пень-колоду», а то и приворовывать на рабочем месте.

Обычно у каждого есть определенное мнение по поводу общества в целом. Например: богатые нечестно преумножают свои богатства за счет нас, обычных людей (в этом есть большая доля истины). Или: богатые испытывают на себе тяжкий налоговый и административный гнет.

Действительно ли существует демократия, позволяющая нам время от времени влиять на ход истории, или же все находится в руках сильных мира сего? Действительно ли в судебной системе есть постоянное предубеждение против определенных групп (афроамериканцев, бедных, физических/юридических лиц)? И так далее.

Такие личные «теории» нужны нам не только для того, чтобы помочь понять мироустройство, но и для того, чтобы в нужный момент убедить себя или других людей в существовании фальшивой «реальности» на пользу себе.

Не осознаваемая нами значимость социальных теорий особенно ярко проявляется в спорах. Порой они кажутся бессмысленными, так как к моменту начала спора в умах спорящих все уже предопределено. Спор может возникнуть спонтанно, без предварительной подготовки. Бывает достаточно маленькой вспышки гнева или непонимания, чтобы развернулись и столкнулись два совершенно разных информационных пласта, две системы. Эти пласты, пристрастные социальные взгляды, формировались под действием неосознанных импульсов, которые могли способствовать появлению предвзятости по тому или иному вопросу.

Социальная теория представляет собой комплексный набор фактов, которые, вполне возможно, плохо организованы в уме или воспроизводятся с искажениями. Противоречия могут быть запрятаны очень глубоко. Когда представители палаты общин стенали по поводу того, что бы подумали отцы-основатели, знай они о том, что будущий президент Америки (Клинтон) будет заниматься сексом со стажеркой, афроамериканский комик Крис Рок заметил, что сами-то они занимались сексом не со стажерками, а с *рабынями* . Здесь проявляется важная функция юмора – выявлять и подчеркивать скрытый обман и самообман (см. главу 8).

Фальшивые истории

В огромном количестве мы создаем фальшивые истории о себе. Возвеличивая собственные заслуги и принижая достижения других людей, мы порождаем целые персональные легенды. Представляем себя более духовными, более привлекательными, более полезными, чем мы есть на самом деле.

Недавние исследования подтвердили, что люди в возрасте от сорока до шестидесяти при описании событий десятилетней давности склонны выбрасывать из памяти воспоминания о своих неблаговидных поступках, «хорошие» же дела они помнят отлично. То же касается и деяний, не связанных с нравственными аспектами. «Прежний „я“ вел себя плохо, „я“ нынешний и недавний ведет себя гораздо лучше.



Я заметил это за собой: когда я рассказываю что-то личное, негативное или позитивное, то в своем повествовании помещаю его глубже в прошлое, как будто бы сообщаю что-то не о нынешнем себе, а о «прежнем», – и особенно заметно это в случае с негативной информацией.

Когда участников экспериментов просят вспомнить случаи их гнева (агрессор) и случаи чужого гнева (жертва), вскрывается целый ряд острых противоречий. Агрессор обычно описывает свои действия как оправданные и значимые, в то время как жертва склонна оценить их как неправильные, необъяснимые. Жертва обычно предоставляет подробное изложение событий с ярким описанием своих страданий, агрессор же говорит о своих действиях кратко, как об изолированном событии. Асимметрия в отношениях агрессора и жертвы здесь проявляется в том виде, что жертва подавляет свою агрессию при провокациях и делает ответные шаги только после целой последовательности актов пренебрежения, агрессор же обращает внимание только на конечное действие жертвы и ответный ее гнев рассматривает как неоправданную реакцию.

Нередко мы сталкиваемся с фальшивым изложением событий. Человек искажает свою мотивацию в целях сокрытия реального побуждения от других людей. Поэтому поступок сопровождается целым рядом объяснений своей мотивации, к которым при необходимости индивидуум прибегает, сочиняя альтернативный сценарий происшедшего: «…но я об этом совсем не думал! Я думал о…»

Модули бессознательного, участвующие в обмане

Мне потребовалось несколько лет, чтобы понять, что я – бессознательный клептоман. Я могу в вашем присутствии украсть у вас мелкие предметы: ручку, карандаш, зажигалку, спички – те, что легко спрятать в кармане. В процессе я совершенно не осознаю этого, хотя поступаю так уже около сорока лет. Получается, будто мое бессознательное живет своей жизнью и часто действует вопреки моим интересам.

Во время лекций я сам у себя ворую мел (хотя дома у меня нет доски, на которой можно было бы писать) и остаюсь без него на следующей лекции. Из своего офиса я могу стащить ручки и карандаши, только чтобы выгрузить их дома из кармана, а через день мне будет нечем писать. Недавно, находясь на Ямайке, я украл целую связку ключей у ректора университета. Мне-то они совсем не нужны, но вот ему эта связка обошлась дорого.

Что я хочу сказать? Очевидно, в моем мозгу есть некий бессознательный модуль, отвечающий за мелкие кражи, изолированный от других модулей, чтобы не мешать всем прочим действиям (например, разговору). Я воображаю, будто во мне сидит некое существо, которому вдруг понадобились спички: оно зорко смотрит по сторонам, выжидая удобного момента, когда можно их стащить. Конечно, это существо изучает реакции жертв, но оно также следит и за моим поведением, чтобы воровство прошло незаметно и чтобы я не выдал нас обоих.

Самое удивительное заключается вот в чем: несмотря на то что моя общая осознанность увеличивается, этот модуль продолжает действовать в большей степени бессознательно. Кроме того, чем старше я становлюсь, тем чаще модуль дает осечки. Однако единственным человеком, кто «поймал меня с поличным», был мой брат, на год младше меня. Нас воспитывали как близнецов, и мы с легкостью распознавали обманы друг друга в отличие от других членов семьи. Однажды (нам обоим было уже далеко за сорок) во время беседы моя рука схватила его ручку и потащила в карман, но он заметил это и вовремя остановил «грабеж».

> Кажется, я никогда не пытаюсь стянуть что-то из чьего-то пустого кабинета. Допустим, я вижу ручку, которую легко можно стянуть, и уже тяну к ней руку, но тут внутренний голос останавливает меня и говорит: «Роберт, это воровство!» Наверное, если я тащу предметы у вас из-под носа, то как бы подразумеваю, что вы дали на это согласие. Когда я утащил ключи ректора, я одновременно с этим вручил ему какую-то небольшую вещь в плату за ключи. При этом мое подсознание, наверное, думало: «Это вам, а значит, *это* должно принадлежать мне».
>
> Сколько же таких бессознательных модулей действует в нас в течение жизни? О проделках своего собственного я узнаю только благодаря карманам, наполненным всякой всячиной, и периодическим вопросам друзей. Плагиат идей, например, не так очевиден, но весьма распространен в академических кругах. Однажды я написал работу, содержание которой было в большой степени позаимствовано из одной известной книги, о которой я напрочь забыл, когда писал свою. И только перечитав ту книгу, на полях которой было множество моих пометок, я понял, откуда взялись мои идеи.
>
> Я почти не сомневаюсь, что повсеместно распространены неосознанные сценарии манипуляции другими людьми. Некая часть нашего мозга внимательно ищет, как можно было бы использовать других. Ценность такого модуля в том, что он позволяет совершать одновременно несколько действий, не мешающих друг другу. Если независимый бессознательный модуль изучает, что можно было бы

позаимствовать или украсть, он совсем не мешает осознанной мозговой деятельности. Мы даже не представляем себе, насколько распространена такая бессознательная активность.

Критерии самообмана

Признаками самообмана для введения в заблуждение других людей являются отрицание обмана, подсознательное выполнение эгоистичных и обманчивых сценариев, культивирование выгодного публичного имиджа, создание выгодных социальных теорий и искаженных объяснений событий – как настоящих, так и прошедших – с целью скрыть реальные мотивы действий. Очевидный симптом – искажение информации, при этом сознание (частично) занято созданием ложных образов и не замечает в них противоречий.

Разумеется, человеку очень выгодно знать правду, истинное положение вещей, поэтому механизмы самообмана должны действовать бок о бок с механизмами корректного восприятия реальности. Наш мозг устроен очень сложно, в нем много сознательных и бессознательных модулей.

Основной платой за самообман является неправильное восприятие окружающей реальности, особенно социальной, и фрагментарное наполнение ментальной системы. Далее мы увидим, что есть также важные иммунные издержки самообмана. Есть нечто, называемое «налагаемым» самообманом, при котором организм бессознательно действует в интересах другого организма, что увеличивает его издержки во много раз (наихудший из сценариев).

Из главы 3 мы узнаем, что в ментальной системе есть некая «слабинка», которая способствует самообману в целях немедленного получения выгоды (даже иммунной). Но сначала мы обратимся к природным явлениям и изучим проявления обмана в указанной среде. По этому вопросу существует огромное количество литературы, которая в основном имеет дело с несколькими важнейшими глобальными принципами.

Глава 2. Обман в природе

Прежде чем мы глубже окунемся в человеческий самообман, давайте подробнее изучим проявление обмана у других живых существ. Так нам будет проще оценить глобальные принципы его действия.

Что мы можем узнать об обмане, рассматривая его в эволюционном контексте? Такой подход к изучению данной темы заключается в том, чтобы рассмотреть обман во всех его возможных проявлениях и выявить основополагающие принципы.

Сейчас мы знаем, что форм обмана очень много, а принципы одни и те же. Обман склонен прятаться, поэтому его секреты можно выявить только путем тщательного наблюдения и анализа, а исследований уже было проведено достаточно много.

Можно обозначить основные принципы, относящиеся ко всем видам живых существ. Во-первых, живые существа неизменно получают эволюционные вознаграждение за «новшества» в поведении, что способствует появлению огромного числа обманных сценариев. Когда появляются некие новые черты, действия, против них еще нет защиты, а поэтому новизна – надежный помощник в обмане. Именно поэтому новые «трюки» распространяются очень быстро.

Так происходит коэволюционная *note 5***3**

Коэволюция – совместная эволюция биологических видов, взаимодействующих в экосистеме. Изменения, затрагивающие

Note5
3

какие-либо признаки особей одного вида, приводят к изменениям у другого или других видов. – *Примеч. ред* .

note 6 борьба между обманщиком и обманутым. Она приводит к взаимному усложнению применяемых методов – у нас есть удивительные примеры странных, чудесных способов обмана и его распознавания. В основном, особенно в случае птиц и млекопитающих, эта эволюционная борьба способствует развитию интеллекта.

Простой пример: что нужно, чтобы обнаружить объект на некоем фоне? Если окраска объекта отличается от окраски фона, то увидеть объект легко. Но естественный отбор способствует выживанию объектов, окраска которых максимально соответствует фону, а следовательно, обнаружение объекта уже становится гораздо более сложным процессом.

Коэволюционная борьба между обманщиком и обманутым

Наиважнейший глобальный принцип обмана заключается в том, что обманщик и обманутый находятся во власти коэволюционной борьбы. Так как интересы каждого участника почти всегда противоположны – что один приобретает с помощью обмана, другой теряет при неспособности его распознать, – генетические изменения одного из участников всегда способствуют таковым другого. Причем изменения частотно обусловлены – обман чаще успешен, если применяется реже. Это означает, что обманщик и обманутый находятся в рамках непрерывного цикла в том смысле, что ни один из видов не может полностью истребить второй. Периодически численность представителей видов колеблется, но в пределах допустимых границ, что предотвращает полное вымирание вида. Подобным же образом знание о новых способах обмана распространяется среди людей быстрее, если данный механизм обмана встречается чаще. Заметьте, что роли обманщика и обманутого не исключительны – все мы в разные моменты принимаем на себя каждую из них.

Частотно обусловленный отбор у бабочек

Не нужно далеко ходить за примерами частотно обусловленного отбора механизмов обмана у хищников и их добычи. Например, у некоторых видов бабочек (а также змей), ядовитых или несъедобных, эволюция способствует развитию особого яркого предупреждающего окраса. В результате естественного отбора другие виды, полностью съедобные и безобидные, учатся мимикрировать под несъедобные, имитируя их окрас.

Например, в Западной Африке обитает несъедобная бабочка, число видов которой достигает пяти – все с разным окрасом. Оказывается, есть другой вид бабочек, который способен мимикрировать под все пять видов несъедобной. Самки этих бабочек откладывают яйца пяти видов!

Этот необычный способ мимикрии дает нам ошеломляющие доказательства частотно обусловленного отбора. Здесь один из видов бабочек является съедобным, но мимикрирует под любой из пяти видов ядовитой бабочки. Они отличаются друг от друга окрасом и рисунком на крыльях, так же как и их «имитаторы». Частота каждой имитации в пределах съедобного вида соотносится с частотой распространения изначальной модели окраса несъедобного вида. Причиной этого мог стать только частотно обусловленный отбор, при

Note6

Закрыть

котором мимикрирующая особь теряет свои преимущества, когда становится слишком часто встречающейся. Если бы все съедобные бабочки выглядели одинаково, то хищные птицы сосредоточились бы только на бабочках с этим шаблоном окраса, быстро истребив их.

Одним из проявлений частотно обусловленного отбора является неизменное эволюционное «вознаграждение» новых механизмов обмана. Как видно из предыдущего примера, новые формы мимикрии встречаются тем чаще, чем более численность мимикрирующего вида превышает численность несъедобного вида. Каждый новый механизм обмана сначала встречается редко, а поэтому изначально выигрышен. Если механизм успешен, частота его применения увеличивается, что способствует появлению нового механизма, отличного от уже вошедшего «в колею». Мы также можем пронаблюдать, как некоторые отличительные черты окраса мимикрирующего вида, напоминающие окрас несъедобного вида, становятся началом новой формы мимикрии.

Эпическая коэволюционная борьба

Наглядной иллюстрацией коэволюционных принципов служат отношения между гнездовыми паразитами и их неудачливыми хозяевами, особенно у птиц, но также и у муравьев. Около 1 % птиц всех видов (чаще кукушки и воловьи птицы, но также некоторые виды уток) полностью перекладывает воспитание своего потомства на представителей других видов. Естественно, это невыгодно «родителю», который вынужден воспитывать лишних особей вместе со своими птенцами, а то и *вместо* них. Этот особый вид отношений паразит/хозяин был изучен весьма подробно. Первые упоминания о нем встречаются в индийских трактатах четырехтысячелетней давности, затем о них писал Аристотель. Недавно эти отношения стали темой очень интересных «полевых» экспериментов, позволивших подробно изучить явление.

Первым шагом является откладывание паразитом одного из яиц в гнездо жертвы. Естественный отбор способствует развитию у жертвы умения распознавать странно выглядящее яйцо и выбрасывать его. В свою очередь, это провоцирует развитие мимикрирующей окраски яиц – яйца паразита имеют тот же цвет и рисунок, что и яйца хозяина. Некоторые виды гнездовых паразитов откладывают яйца в гнезда нескольких видов птиц, каждое имеет индивидуальную окраску, напоминающую окраску яиц хозяина. Теперь птицам-хозяевам приходится учиться считать общее количество яиц в кладке и замечать изменения. Это особенно полезно, если птенец паразита вылупляется раньше птенцов хозяина и выталкивает из гнезда остальные яйца, тем самым монополизируя заботу приемных родителей и лишая их собственного потомства. Хозяева учатся считать количество яиц, а паразиты учатся выбрасывать из гнезда одно яйцо так, чтобы общее количество оставалось неизменным (яйцо уносится на некоторое расстояние от гнезда или съедается).

И вот птенец вылупляется. Опять же естественный отбор способствует изменению окраса клюва птенцов паразитов – теперь он имитирует окрас клюва птенцов хозяина, так как родители больше кормят птенцов с соответствующим окрасом. Обычно в пределах вида более здоровые птенцы имеют более яркий окрас клюва, поэтому и окрас клюва паразитов становится очень ярким.

Птенец-паразит начинает отталкивать других птенцов, пытаясь монополизировать поступление корма, но родители обычно распределяют принесенный корм между всеми птенцами в равных долях. И что мы видим? Один-единственный птенец кукушки начинает имитировать крики нескольких птенцов хозяина. Еще удивительнее: на крыльях птенцов обитающей в Японии ястребиной кукушки, гнездового паразита, есть пятна, напоминающие раскрытые клювы птенцов. Когда птенец этой птицы просит есть, он раскрывает крылья и имитирует внешним видом сразу трех птенцов. Родители даже иногда «подкармливают» крылья птенца! Чем не пример убедительнейшего обмана?

Очень важным фактором отбора являются ошибки в узнавании своих собственных птенцов, неизбежные в любой системе дискриминирования (см. спам/антиспам в главе 8). При слабой способности к дискриминированию птица-хозяин редко отвергает своих собственных птенцов, но ее легче «дурачат» представители птиц-паразитов. Сильное дискриминирование помогает успешно распознавать обман паразитов, но и ведет к значительным потерям в рядах птенцов-хозяев, так как хозяева часто не признают своих собственных птенцов.

Тростниковые камышовки руководствуются окрасом своих яиц и периодически выбрасывают некоторое количество странно выглядящих яиц. Если на их гнезда паразиты совершают налеты в 30 % случаев, то такое поведение имеет для них определенный эволюционный смысл, но если случаи паразитирования редки, то цена разрушения своей собственной кладки слишком велика.

В Соединенном Королевстве налеты паразитов на гнезда камышовки происходят с частотой 6 %, при этом птицы не выбрасывают новые яйца (только если не замечают рядом с гнездом кукушку), тем самым подталкивая паразитов к увеличению процентного соотношения. В пределах одной популяции частота паразитирования может упасть с 20 до 4 %, что сопровождается уменьшением на одну треть частоты разрушения собственной кладки. Это явление проявляется слишком быстро, чтобы быть генетически обусловленным. Вывод таков: тростниковые камышовки регулируют степень дискриминирования в зависимости от частоты случаев паразитирования.

Заметьте, что здесь проявляется эффект частотной обусловленности. Когда все яйца камышовки принадлежат ей, то повышенное дискриминирование приведет к разрушению некоторого количества собственных яиц – скажем, 10 % – с небольшой пользой для вида. Но при 30 % паразитировании риск вреда своему виду составит всего 7 %, таким образом, повышенное дискриминирование будет весьма выгодным. При небольшой частоте паразитирования слишком жесткие меры неоправданны.

В действии всей этой системы есть одна поразительная особенность. Птицы с завидным упорством не могут научиться отличать птенцов-паразитов от своих, хотя те ничем не напоминают «родных», кроме окраса клюва и криков. Птенец кукушки зачастую в шесть раз больше птенца хозяина, так что даже приемному родителю приходится взбираться на его плечо, чтобы покормить его.

Почему птицы никак не научатся замечать такие разительные различия в размере? Определенного ответа нет, но есть несколько предположений. Неспособность различать размеры птенцов встречается преимущественно у тех птиц, яйца которых выбрасываются птенцом-паразитом еще до вылупления «родных» птенцов. Одно дело, если родитель посредством импринтинга *note 7***4**

Импринтинг (от англ. *imprint* – оставлять след, запечатлевать, фиксировать) – фиксация в памяти признаков объектов при формировании или коррекции врожденных поведенческих актов. – *Примеч. ред.*

note 8 запоминает размер своего птенца, но если это будет птенец-паразит? Хозяин подвергнется первичному импринтингу и будет «узнавать» только птенцов-паразитов, а своих птенцов – выбрасывать. Вся дальнейшая деятельность по производству потомства у этой птицы будет сведена на нет.

Некоторые черты птенцов-паразитов являются весьма выгодными. Замечено, что птицы проявляют большую заботу о птенцах, которые больше по размеру и, следовательно, являются более сильными, здоровыми и способными дать хорошее потомство. Таким образом, приемные родители становятся чувствительными к размерам птенцов (чем больше, тем лучше). По этой же причине некоторые птенцы паразитов, имитируя крики птенцов хозяина, издают гораздо более громкие звуки, а их клювы ярче окрашены.



Есть также и другое объяснение такой родительской слепоты птиц-хозяев: боязнь последствий. Некоторым видам птиц свойственно «мафиозное» поведение: птица-паразит (кукушки, воловьи птицы) может наказать хозяев, которые обнаружили и выбросили ее яйцо, – она разрушает все их гнездо. Получается, что птицы платят что-то вроде «налога» в виде воспитания птенцов-паразитов. Есть свидетельства того, что принятие такого «налога» приводит к большему репродуктивному успеху, чем борьба с ним и

Note7
4

Note8
Закрыть

потеря в результате всей кладки.

Недавние исследования в этой сфере показали, что у птиц существует нечто вроде культурной передачи знаний о гнездовых паразитах. Например, тростниковые камышовки склонны собираться стаей и издавать громкие звуки при виде врага. Такие звуки привлекают сородичей, они слетаются на них, чтобы посмотреть, в чем дело. Если шум произошел по причине обнаружения поблизости кукушки, они быстро учатся распознавать кукушек и на своей территории. Такое «социальное обучение» позволяет делиться методами защиты от паразитов гораздо эффективнее, чем генетические изменения. В свою очередь, паразиты тоже эволюционируют и становятся похожими на местных птиц, что уменьшает риск их обнаружения.

Птицы – не единственный вид живых существ, подверженный атаке паразитов. Муравьи тратят огромное количество времени и сил на постройку целых «яслей» для своего потомства, что очень привлекает другие виды насекомых. Существует такое же количество видов насекомых, паразитирующих на муравьях, сколько самих видов муравьев (около десяти тысяч).

Даже при том, что муравьиные гнезда имеют мощнейшую защиту, паразиты учатся проникать внутрь, имитируя один из способов общения муравьев. Например, гусеница одного из видов бабочек пролезает в муравьиное гнездо, свернувшись в клубок и источая запах муравьиной личинки. Муравьи сами переносят ее в гнездо, где гусеница начинает издавать звуки, подобно муравьиной королеве. Звуки побуждают муравьев кормить и защищать свою королеву. Если еды не хватает, рабочие муравьи скармливают псевдокоролеве молодых личинок, а если гнездо потревожено, спасают ее вместо настоящих личинок. Иногда муравьиная королева даже принимает такую гусеницу за свою соперницу – наглядный пример «слишком эффективного» обмана. И таких видов бабочек десятки.

Суммируя вышесказанное, отмечу: каждый эволюционный шаг влечет за собой ответный шаг, что приводит к возникновению эволюционной борьбы, длящейся уже миллионы лет. Это особенно касается отношений между разными видами, но иногда применимо и к внутривидовым контактам. К примеру, отношения двух полов всегда полны взаимодействий и конфликтов. Они предпринимают ответные эволюционные шаги, что создает между ними тесные частотно обусловленные отношения, направленные на уравнивание числа представителей обоего пола (см. главу 5).

Обман может быть сложным и очень занятным. Но также и болезненным. Быть жертвой систематического обмана на протяжении всей жизни – ужасно. Даже наблюдать за тем, как другие подвергаются обману, не слишком приятно.



Каждой весной на Ямайке я вижу голубей, строящих гнезда в деревьях неподалеку и пытающихся разводить птенцов. Мне нравится смотреть на этих птиц, мне так хочется, чтобы у них все получилось. Неожиданно появляются кукушки-ани – большие, черные, страшные птицы, которые кормятся у чужих гнездовий, пожирая птенцов. Обычно эти шумные, быстрые птицы перемещаются группами от 6 до 12 особей. Одна из кукушек издает громкий писклявый звук, имитирующий жалобный крик голодного птенца. Птенец-жертва слышит этот звук и тоже подает голос; он пищит в надежде перекричать других птенцов и получить корм. Кукушка камнем падает в гнездо, где сидит несчастный птенец, и пожирает его вместе с братьями.

Конечно, мое сердце на стороне наивной глупой жертвы. Конечно, я страдаю, наблюдая, как погибают невинные беззащитные птенцы, которым не повезло находиться в одном гнезде с «глупцом». Однажды я провел целый вечер, кидаясь камнями в кукушек, обнаруживших гнездо и готовых сожрать птенцов. Всю ночь кукушки были где-то поблизости, и утром они, конечно же, первым делом слопали все содержимое гнезда.

Интеллект и обман

Усложнение механизмов обмана способствует развитию способов его обнаружения: умения отличать похожие друг на друга объекты, умения считать, умения приспосабливаться к изменяющимся условиям, умения делать выводы: «скорлупа на земле – разбитое яйцо – паразит в гнезде – лучше не кормить» и т. п.

Развитие интеллектуальных способностей, в свою очередь, способствует появлению новых методов обмана и, как следствие, новых способов его обнаружения. Если говорить коротко, обман провоцирует развитие интеллектуальных способностей у обманутого. Навык распознавать обман требует особых талантов, которые в противном случае не понадобились бы представителю этого вида. Вероятнее всего, обман явился ключевой причиной развития интеллекта у живых существ (разумеется, это относится к высшим общественным животным).

Интеллект помогает и обманщику, так как улучшает качество обмана. Например, умственно отсталые люди ограничиваются несловесными способами обмана. Очень умные, развитые люди могут создавать многомерные обманные схемы. Очевидно, что обман способствует развитию интеллекта у обеих сторон, но преимущественно у тех, кто ему подвергается.



Например, окраска бабочки мимикрирует под кору дерева: это не требует развития особых интеллектуальных качеств у самого насекомого, но способствует развитию навыков распознавания у хищников, питающихся этой бабочкой (птиц, ящериц). Отмечу, что в случае поведенческого обмана все происходит по-другому.

Наилучшим свидетельством того, что интеллект играет большую роль для развития механизмов обмана, служат исследования мозга обезьян и приматов. Размер неокортекса (так называемого социального мозга) – лучше сказать, отношение его размера к общему размеру мозга – прямо пропорционален количеству применения тактических способов обмана. В свою очередь, относительный размер неокортекса является явным признаком развитого интеллекта, особенно «общественного» интеллекта.

Исследователи составили большой список примеров обмана у приматов и обезьян, постаравшись удалить возможные искажения, которые могли возникнуть в результате недостаточно большой выборки. Выводы были вполне очевидными: чем умнее обезьяны (то есть представители данного вида), тем чаще в их среде происходит обман.

Надо думать, то же относится и к самообману. Позднее мы увидим, что чем умнее ребенок и чем более он развит, тем чаще он лжет. Важность данного явления нельзя переоценить. Мы склонны думать, что развитый интеллект должен ассоциироваться с меньшим уровнем самообмана. Я же уверен, что справедливо именно противоположное: умные люди лгут другим и обманывают себя гораздо чаще, чем менее развитые.

Имитация женских особей

Думаете, умение различать особей разного пола – не такая уж и сложная эволюционная задача? Есть большое количество примеров из живого мира, в которых особь одного пола имитирует особь другого пола (или особь того же пола, но другого вида). Я приведу три примера: в каждом из них имитируются женские особи.

Некоторые виды жуков-светляков научились охотиться на особей других видов с помощью половой мимикрии. Хищная самка одного вида жуков имитирует поведение самки другого вида, привлекая к себе ухаживающего самца. Он подбирается к ней поближе, надеясь вкусить радостей соития, но его хватают и съедают. Вообще секс является мощной силой, особенно опасной для самцов, так как делает их уязвимыми перед обманом.

Другой пример. Практически одна треть орхидей всех видов опыляется с помощью обмана – растение дает не фактическое вознаграждение своим опылителям, а только иллюзию оного. Большинство растений имитируют запах пищи опылителей. Меньшее число видов (около четырехсот) имитируют внешним видом и запахом самку опылителя, провоцируя самца на псевдоспаривание. Растение позаботилось о том, чтобы самец не мог

завершить акт извержением семенной жидкости, чтобы он отправился на поиски новых «самок», попутно опыляя как можно больше цветов. Эти самцы не перелетают на соседние цветы, как делают особи тех видов, которые ищут нектар. Они летят к отдаленным участкам в поисках настоящего вознаграждения. Таким образом, растения, имитирующие самок, более обширно скрещиваются, чем те, которые предлагают только нектар.

Естественный отбор также привел к появлению таких видов, у которых самцы имитируют самок своего же вида. Таким образом они одурачивают других, более сильных самцов, подбираются поближе к настоящим самкам и участвуют в производстве икры. Обманутый самец заботится об этих икринках как о своих собственных.

Иногда появляются такие виды, жизнь которых полностью зависит от успешного обмана. Классический пример: синежаберный солнечник. Некоторые самцы солнечника мимикрируют под самок внешностью и поведением: будучи в шесть раз меньше обычных самцов, они также имитируют размер самок. Такие самцы ищут доминирующих самцов, позволяют им ухаживать за собой, отвечая на ухаживания в такой степени, чтобы подогревать интерес самца, а когда появляется настоящая самка, «псевдосамка» уже готова к ее оплодотворению. Если изобразить это в комичном свете: доминирующий самец думает, что он «в постели» с двумя самками, хотя на самом деле – с одной самкой и самцом, самка же почти наверняка знает правду.

Таким образом, мы видим две совершенно разные формы одного вида. Они существуют уже так давно, что очевидно: они одинаково преуспели в производстве потомства. Обманщик и обманутый одинаково успешны, чему способствует частотно обусловленный отбор. Когда имитация самки встречается реже, самцы-обманщики преуспевают чуть больше в своем обмане, и наоборот. Проявляют ли самки особый интерес к тому или другому виду самцов – неизвестно, но в основном самки предпочитают редких самцов.



Один из самых зрелищных видов половой мимикрии демонстрирует нам крошечная шпанская мушка, паразит пчелы-отшельницы. Мушки собираются в группы от ста до двух тысяч особей, имитируя одну-единственную самку хозяина размером и окрасом, они даже передвигаются вверх-вниз по дереву как одна особь. Это калейдоскопический эффект – каждая особь представляет собой одну сотую часть цельного изображения. Самец пчелы пытается совокупиться с изображением, что способствует попаданию мушек в будущее гнездо пчелы.

Фальшивые сигналы тревоги

Многие виды живых существ, особенно птицы, применяют сигналы тревоги, чтобы предупредить других особей (часто родственных) о приближении опасности. Сигнал тревоги является важным способом коммуникации. Поэтому неудивительно, что в процессе

эволюции настоящие сигналы тревоги послужили шаблоном для развития фальшивых.

В смешанных стаях тропических птиц некоторые особи издают фальшивый сигнал тревоги, когда видят, что другая особь поймала большое вкусное насекомое. В половине случаев это побуждает птицу бросить насекомое и искать укрытия. Но в половине же случаев птица не поддается на обман, прекрасно отличая настоящую тревогу от фальшивой. Таким образом, птицы научились распознавать фальшивые сигналы тревоги в половине случаев.

Поморники часто подают фальшивые сигналы тревоги, чтобы испугать воинственного отпрыска и заставить его искать укрытия. Таким образом родители предотвращают драку детенышей. Ласточки используют этот трюк в целях сохранения прав на отцовство. Когда они видят свою партнершу рядом с другим самцом, они издают предупреждающий звук, заставляя обеих птиц прятаться. Самцы птиц, живущих колониями, почти всегда издают такой звук, возвращаясь в пустое гнездо во время кладки яиц (часто самки спариваются с другими самцами, что ставит под угрозу право на отцовство данного самца).

Было обнаружено, что некоторые антилопы пользуются тем же приемом. После того как самец и самка провели несколько дней, осуществляя брачные действия, каждый раз, когда самец замечает, что самка отдаляется от него, он издает тревожный звук, как бы предупреждая самку: рядом хищник, ты должна оставаться со мной.

Камуфляж

Камуфляж – одно из самых распространенных средств обмана в природе. Окрас большинства животных имитирует цвет окружающего фона; палочники и листотелы являются самым ярким примером. Особо стоит отметить осьминогов и головоногих, так как их камуфляж является еще и поведенческим актом.

Осьминоги и головоногие – жирные и вкусные создания, не имеющие защитной оболочки. Поэтому на них охотится большое число различных хищников, в основном рыб, а также млекопитающие и ныряющие птицы. Единственная их защита (помимо чернильных облаков и укусов) – камуфлирующий окрас, и тут они невероятно преуспели в своем обмане. В результате эволюции у них развилась система, в которой каждая цветовая клетка кожи иннервируется одним нейроном, делая возможной практически идеальную подстройку под фон в считанные секунды. В поисках корма животное двигается медленно, пересекая ландшафты самого разного характера (песок, грязь, камни, водоросли), непрерывно подстраивая свой окрас под каждую новую поверхность и оставаясь незамеченным. Когда осьминог плывет быстро, он имитирует окрас, форму и характер движения камбалы, передвигаясь по морскому дну.

На небольшой скорости (при добыче корма) осьминог пользуется необычайной стратегией обмана: в произвольном порядке он меняет окрас своей кожи примерно три раза в минуту; как будто тасуя колоду карт, он примеряет на себя различный камуфляж. Это может продолжаться в течение нескольких часов. Такая хитрость предотвращает создание хищником определенного образа жертвы для поиска. Как только хищник распознает потенциальную жертву, та уже сменила свой внешний облик, оставляя «злодея» в дураках. Один из видов головоногих научился так успешно имитировать самок своего вида, что даже собратья-имитаторы нередко попадаются на эту удочку и подбираются поближе в целях спаривания. Вот еще один пример избыточной эффективности обмана.

Имитация смерти или травмы

И хищники, и их жертвы хорошо усвоили тот факт, что обман работает на всех стадиях их взаимоотношений – от первичного обнаружения до пожирания жертвы. Возьмем два примера поведения добычи жертвы после того, как ее поймали. Часто животные симулируют смерть, чтобы предотвратить финальный смертельный удар хищника. Птица кажется

мертвой, бездвижной, но остается в сознании, зачастую единственным признаком ее жизни являются открытые глаза. Цыплята, например, сразу убегают, как только хищник ослабил хватку и появилась возможность вырваться, в результате чего бывают повторно пойманы. Но утка, схваченная лисой и затем отпущенная, некоторое время остается неподвижной, особенно если поблизости находятся другие лисы, – так она обманывает хищника. Поэтому с течением времени лисы научились убивать свою жертву немедленно либо обездвиживать ее, сломав крыло.

Утки также учатся новым трюкам: один из них – имитация сломанного крыла для того, чтобы отвлечь хищника от гнезда. Утка неловко прыгает перед носом лисы, распластав одно крыло, но быстро улетает, как только лиса пытается ее схватить. Это выглядит тем драматичнее, чем ближе хищник подобрался к гнезду.

Для защиты птенцов есть множество других трюков. Самка коростеля, гнездящаяся на земле, имитирует убегающую крысу: передвигается по земле, слегка сгорбив спину, частично раскрыв крылья, опустив голову. Толстая крыса является привлекательной и легкой добычей для большинства хищников. Таким образом самка уводит их от своего гнезда, но при нападении легко взмывает вверх и улетает. Она также умеет камнем падать в воду, производя большой всплеск, а затем громко пробирается через камыши, притворяясь лягушкой. Занятно то, что самка коростеля фактически привлекает внимание к себе, но ведет себя как другое существо. С одной стороны, она должна как-то привлечь к себе внимание хищника, но с другой – остаться незамеченной для правдоподобности образа. Поэтому ее движения внешне осторожные, но она издает больше шума, чем обычно.

Произвольность как стратегия

В распознавании обмана живые существа обычно руководствуются шаблонами, а произвольность, случайность – отсутствие шаблона как такового. Часто существенность этого фактора недооценивается. Вот пара примеров.

Растение имитирует внешним видом яйца бабочки, чтобы предотвратить их откладывание (бабочки избегают растений, «занятых» другими бабочками). Фальшивые «яйца» появляются в произвольном порядке на поверхности листьев растения. Однако во многих родственных видах такие образования расположены симметрично на обеих сторонах листа и, по-видимому, не имеют никаких особых функций. Мы видим, что эволюция привела к развитию у растений «стратегии случайности», так как бабочки «научились» распознавать симметричные образования на листьях как обман.

Вилорогая антилопа прячет своего детеныша на то время, когда она пасется; при этом в процессе она отворачивается от детеныша в разные стороны в произвольном порядке, чтобы не обнаружить место его укрытия перед хищником. И только намереваясь вернуться к детенышу, мать поворачивается в его сторону.

Теперь пример из жизни людей. Раньше при регулярном осмотре сумок хозяина в его присутствии таможенные служащие применяли такую тактику для обнаружения контрабанды: они в случайном порядке перебирали вещи, краем глаза наблюдая за владельцем. Когда владелец проявлял признаки беспокойства, служащий сосредоточивался на подозрительных отделениях сумки. Снова перебирая вещи из этого отделения в произвольном порядке, служащий внимательно следил за «сигналами» владельца, что и приводило его к искомому. Заметьте, что отсутствие возможности подготовиться к такой проверке повышало нервозность контрабандиста и приводило к непроизвольной выдаче информации.

Уже долгие годы я применяю свои знания о важности информационной имитации на практике. Я не использую их в общении с таможенниками, но если полицейский обыскивает багажник моей машины, я просто поворачиваюсь к нему спиной. Даже если в машине и есть что-то запрещенное, полицейский не сможет определить местоположение искомого по моему поведению. Мы также склонны выполнять различные случайные действия, чтобы

скрыть правду, если за нами пристально наблюдают.



Однажды, пытаясь вернуть себе место в Гарварде после отпуска по болезни, я должен был пройти хорошо известный тест «Что вы видите в этом чернильном пятне?» (Роршах). Я знал, что результаты интерпретировались в основном по таким параметрам: видели вы изображение или воображали какую-то историю, было ли изображение цветным, была ли история связной и т. д., но я забыл, какими должны быть «правильные» ответы «нормального» человека. Поэтому я просто выдавал ответы в произвольном порядке, надеясь на то, что отсутствие определенного шаблона будет моим преимуществом. Иногда я рассказывал историю, иногда описывал изображение, иногда оно было цветным и т. п. По крайней мере, меня не сочли неадекватным и приняли обратно.

Вполне вероятно, что глубоко в нас встроена тактика случайного поведения, позволяющая сбить с толку окружающих и даже самого себя, чтобы обман не был обнаружен.

Обман может спровоцировать гнев

Как животные реагируют, узнав, что их обманули? Исследования самых разных видов живых существ – ос, птиц, обезьян – показали, что животные часто испытывают гнев и стараются отомстить обманщику. По крайней мере, это справедливо в отношении нескольких видов, для которых характерно наличие неких опознавательных знаков статуса – так называемых меток (большее содержание меланина – более темный цвет перьев на груди воробьев, наличие щитка на челюсти осы и т. п.). В каждом случае метки находятся на наиболее заметной части тела и напрямую связаны с размером тела и статусом особи.

Какова же связь между меткой и статусом? У ос, например, менее 1 % всего меланина в организме сосредоточено в щитке. Почему в таком случае популяцию не наводнили обманщики с фальшивыми метками, превосходящими настоящие не по размеру, а по яркости окраски? В основном потому, что на них сразу же нападают и они обычно не могут постоять за себя. Те особи, чьи щитки окрашены ярче, в шесть раз чаще подвергаются атаке настоящих доминирующих особей; на ос, чьи щитки окрашены бледнее, нападают в два раза чаще, чем на особей с неокрашенными щитками. Интересно, что подчиненные осы чаще нападают на ярко раскрашенных особей, чем на особей, ведущих себя как доминирующие. Ключевым фактором здесь является несоответствие внешности и поведения – когда особь окрашена ярче и подтверждает свой видимый статус агрессивным поведением, она действительно становится доминирующей. Когда она агрессивна, но не отличается особой окраской, осам не удается установить ее статус.

Воробей с более яркой окраской перьев на груди имеет более яркую метку статуса, но эффект от этого явления прямо противоположный. На эту птицу нападают чаще, особенно

особи, имеющие такую же или более яркую метку. Результатом является понижение статуса особи с фальшивой меткой – своеобразный групповой остракизм, изгнание. По контрасту те особи, у которых метка, наоборот, бледная, часто становятся гиперагрессивными, атакуя своих соседей, которые слишком к ним приближаются, основывая поведение на внешнем виде метки.



Мысль о том, что обман может вызвать гнев и агрессию, пришла ко мне около тридцати лет назад, когда я столкнулся с такой ситуацией в своей жизни. Я гулял с годовалым сыном, держа его на руках, и заметил на дереве белку. Мой сын не заметил белку, и я стал насвистывать, пытаясь привлечь ее поближе. Белка подбиралась все ближе к нам, но сын не замечал ее. Поэтому я решил изобразить нападение и сделал резкий выпад в ее сторону. Я ожидал, что белка пустится наутек, – таким образом я испугал бы ее, но дал бы сыну позабавиться, глядя на животное. Каково же было мое удивление, когда белка бросилась в нашу сторону, гневно вереща, оскалив зубы, и вспрыгнула на ближайшую к нам ветку. *Вот теперь* мой сын увидел белку, а я даже немного испугался и отступил на несколько шагов.

Я сделал страшную глупость, потому что белка могла запросто убить моего сына, прыгнув ему на шею и сделав пару точных укусов своими острыми зубами. Если бы я изначально не выказал белке своего расположения, она бы не обиделась на обман так сильно. С моей стороны это было настоящее предательство – сначала дружелюбно посвистеть, а потом напасть – мой поступок вызвал небывалый гнев животного. Знаете, я чувствовал себя весьма униженным, когда, принеся сынишку домой, приложил все усилия, чтобы скрыть от жены правду о псевдонаучном эксперименте в полевых условиях, который поставил под угрозу жизнь ее сына. Больше я таких фокусов не повторял.

Важность сего факта в том, что риск возникновения агрессии при обнаружении обмана может существенно увеличить издержки и уменьшить выгоду. Боязнь агрессии сама по себе может выдать животное, а ее подавление – стать преимуществом для появления самообмана. Разумеется, агрессия – не единственная плата за обман. Например, если женщина разрывает отношения с мужчиной, узнав о его обмане, то для мужчины это может стать более страшным наказанием, чем если бы она его просто побила. Разоблаченный обман может привести к общественному позору – испорченной репутации, потере доверия, статуса. На обманывающем всегда лежит тяжкая ноша боязни последствий, что еще сильнее побуждает скрывать обман.

Животные могут осознавать обман

Конечно, мы с осторожностью должны рассматривать вопрос о наличии сознания у некоторых видов живых существ, но некоторые ситуации ясно подтверждают осознание животными происходящего обмана.

Например, вороны умеют хитро прятать добытую пищу. Однако эти продукты могут быть найдены другой птицей, которой посчастливилось наблюдать процесс. Соответственно вороны весьма чувствительны к данной проблеме. Добыв пищу, они улетают подальше от собратьев и часто прячутся за каким-либо большим объектом, предотвращающим наблюдение. Они с осторожностью осматриваются по сторонам. Едва заподозрив, что за ними подглядывают, они вытаскивают пищу и прячут ее где-то в другом месте.

Наблюдатели же часто прячутся за деревьями или в укромных местах. Убедившись, что хозяин улетел, они выжидают пару минут и крадут спрятанное. Обнаружено, что ручные вороны могут даже следить за тем, куда смотрит человек, заняв удобную для осмотра позицию. Если что-то препятствует их обзору, они перелетают на другое место. Это значит, что эти птицы могут проецировать взгляд другой особи в пространстве.

Подобно воронам сойки прячут свою добычу так, чтобы за процессом не могли наблюдать другие птицы. Эксперименты показали, что сойки запоминают таких «птиц-наблюдателей» и в следующий раз прячут пищу только тогда, когда поблизости их нет.

Серые белки не прячут свою еду в присутствии других белок. Зачастую они имитируют тайники и строят их, повернувшись спиной к наблюдателям. Эта же тактика обмана характерна и для других млекопитающих. Самец шимпанзе, демонстрируя свою эрекцию самке в целях ее привлечения, поворачивается спиной к доминантному самцу.

В самом раннем возрасте (16 месяцев) дети уже умеют отворачиваться от наблюдателя, чтобы скрыть некий предмет, зажатый в руке, или свои действия. Лично мне всегда было сложно в присутствии женщины, с которой я был близок, не повернувшись спиной к ней, разговаривать по телефону с другой женщиной, с которой у меня могли бы быть отношения. Все происходило непроизвольно, даже если мне нечего было скрывать, и само это действие, конечно, могло легко выдать меня. Возможно, так проявляется стремление уменьшить когнитивную нагрузку – мне не нужно смотреть на одну женщину в то время, когда я разговариваю с другой.

Вороны-воришки обычно не пытаются разграбить тайник в присутствии его хозяина, но при другой птице легко пойдут на это, зная, что она не будет вмешиваться. Кроме того, если хозяин замечает их рядом с тайником, они отходят подальше, чтобы скрыть свои намерения. В одном эксперименте воронов выпустили на площадку, где было спрятано много еды. Один из подчиненных воронов быстро научился обнаруживать ее, и доминантные птицы стали паразитировать на его умении. Тогда он применил тактику обмана: сначала искал там, где еды точно не было, отвлекая внимание других, а потом быстро подбирался к месту, где находилась пища.

Раки-богомолы обладают твердым панцирем и клешнями, но через каждые семь недель они линяют и панцирь с клешнями становятся мягкими. В это время они очень уязвимы и не могут атаковать других особей. Когда враг приближается к ним в такой период, они увеличивают частоту клацанья клешнями и делают ложные выпады. Примерно в половине случаев это отпугивает неприятеля. Если нет, то мягкотелый рак спасается бегством. За неделю до начала линьки рак увеличивает частоту клацанья клешнями, а также частоту нападений на противника, как бы предупреждая о том, что приближаться к нему опасно.

У самцов манящего рака есть большая клешня, которая используется для защиты, сражений с другими самцами и ухаживания за самками. Если он теряет эту клешню, у него отрастает новая, очень похожая на прежнюю, но менее сильная. Сила первичной клешни соотносится с ее размером, а также со способностью противостоять нагрузке, размер же

новой не влияет на ее силу. Таким образом, другие самцы не могут определить силу клешни краба.

Приматы активно применяют разные способы сокрытия информации. Например, и шимпанзе и гориллы закрывают свое лицо, чтобы скрыть его выражение. Заметили, что гориллы в зоопарке прячут «игривое выражение» (приглашение к игре) одной или обеими руками и такое выражение реже провоцирует игру, чем при незакрытом лице. Однако даже закрытое лицо может послужить вторичным сигналом-призывом к игре.

Обман как эволюционная игра

Важнейшим аспектом понимания обмана является восприятие его в математическом смысле как эволюционной игры с множеством участников, применяющих разнообразные стратегии. Задумаемся над вопросом сотрудничества особей. Обычно оно приносит выгоду обеим сторонам, а нарушение условий причиняет вред также обоим участникам. Но тот, кто нарушает, всегда в более выгодном положении, чем тот, кто сотрудничает. Обман позволяется в единичных случаях, но если игрокам разрешается отвечать на предыдущие шаги партнера, то чаще возникает сотрудничество. Эта модель поведения хорошо изучена.

Простым применением теории игры к явлению обмана будет рассмотрение его в виде классической «дилеммы заключенного». Два игрока могут сказать правду (оба сотрудничают), солгать (оба нарушают) или сделать одно из двух. Возникает важный вопрос – кто кому поверит? Если ты солжешь, а я поверю тебе, то пострадаю я. Если ты солжешь, а я не поверю тебе, возможно, ты пострадаешь. Однако в «дилемме заключенного» один игрок после сделанного хода узнает о том, как повел себя другой (сотрудничал или нарушал). Поэтому при самом простом сценарии здесь будет действовать правило – сотрудничай первым ходом, а потом делай то, что твой соперник делал на предыдущем (око за око). Но в обмане нет никакой очевидной взаимной логики. Если ты мне солгал, то это не значит, что моей ответной стратегией станет ответная ложь. Обычно это означает, что лучшим действием будет либо отстраниться от тебя, либо наказать тебя.

Самым креативным решением математического моделирования обмана, которое я когда-либо встречал, было предложение адаптировать игру «Ультиматум» под эту проблему. Один из игроков предлагает другому долю от некой суммы денег – скажем, от 100 долларов (которую предоставил организатор эксперимента): 80 себе, 20 партнеру. Партнер в ответ может принять такое распределение долей или отказаться – в таком случае денег не получит никто. Часто эксперимент проводится в виде одного-единственного анонимного контакта. Игроки не знают друг друга, и маловероятно, что они встретятся в будущем. В эксперименте измеряется отношение индивидуума к несправедливости – при каком распределении долей игрок откажется от денег вообще, чтобы помешать второму получить несправедливую долю? Во многих культурах соотношение 80/20 является переломным, при этом количество испытуемых, отклоняющих предложение, достигает 50 %.

Теперь представьте несколько видоизмененную игру, в которой есть две суммы (скажем, 100 и 400 долларов), и об этом знают оба игрока. Одна сумма затем случайным образом передается одному из них. Представьте, что игрок предлагает вам долю в 40 долларов, которая может представлять собой 40 % от 100 (в этом случае вы наверняка возьмете деньги) или 10 % от 400 (большинство людей отказывается). Первому игроку разрешается лгать насчет размера суммы, которой он располагает. Вы можете поверить первому игроку или не поверить ему, но вам разрешается прибегнуть к услугам третьей (незаинтересованной) стороны и заплатить ей определенную сумму, чтобы узнать правду. Это позволяет измерить, насколько важно для вас узнать о честности/нечестности вашего оппонента.

Если вы обнаружите, что оппонент солгал, то у вас будет моральное право отвергнуть предложение. Заметьте, что с экономической точки зрения знать правду невыгодно, так как за это нужно заплатить и после вы можете отвергнуть деньги. Возникает вопрос: сколько

готов заплатить второй игрок, чтобы избавиться от неопределенности и узнать правду, которая может оказаться невыгодной? Заметьте, что игра может проводиться в реальной жизни с различной степенью анонимности несколько раз. С развитием навыков распознавания обмана ваш оппонент будет получать выгоду, если вы честны, и меньше страдать от обмана.

Если в игру вступает самообман, то она приобретает очень сложные формы. В таком случае мы можем наблюдать три вида игроков:

• честные игроки (цена: выдача информации, не распознают обман других игроков);

• игроки, сознательно обманывающие, но с низким уровнем самообмана (цена: высокие когнитивные затраты, траты психической энергии при обнаружении обмана);

• игроки, сознательно обманывающие, но с высоким уровнем самообмана (внешне более убедительны при низкой когнитивной нагрузке, но не защищены от негативных последствий своего обмана).

Теория обмана в более глубоком рассмотрении

Исследователи, у которых есть талант к математике, изучают вопросы психологии с помощью компьютерных моделей различных игр. Обычно они делят людей на группы и присваивают им определенные численные характеристики, строят графики и исследуют их эволюционные траектории. Возможно, результаты таких исследований тривиальны, а траектории графиков зависят в основном от количественных составляющих, но более вероятно другое: им удается обнаружить сложные связи, сделать глубокие выводы, что возможно только благодаря моделированию эволюционной борьбы. Самым важным здесь является то, что в игре участвует большое количество игроков и в их среде можно смоделировать нечто вроде частотно обусловленного баланса, со временем изменяющегося. В разных смоделированных ситуациях можно наблюдать, как участники принимают на себя разные роли, руководствуясь ожидаемым вознаграждением.

Представляется разумным основать свою теорию самообмана на общей теории обмана. Достижения в первой благоприятно скажутся на развитии второй. Что касается внутренней логики обмана, за тридцать лет я так и не обнаружил ничего сверхнового в этой области. Да, различные индивидуальные характеристики могут эволюционировать в более сложные (например, размер рогов у оленя, физическая сила, симметрия – признаки, значимые в брачных играх), а следовательно, их труднее подделать, но обман всегда находит для себя лазейку.

Глава 3. Нейрофизиология и уровни налагаемого самообмана

Несмотря на то что такая наука, как нейрофизиология обмана и самообмана, находится на стадии зарождения, в этой области уже есть несколько интересных открытий. Существуют доказательства того, что роль сознания в управлении поведением человека преувеличена. В противовес нашим убеждениям сознание, по-видимому, «плетется» позади бессознательного (и в действиях, и в восприятии реальности), оставаясь в большинстве случаев наблюдателем, а не инициатором действий.

Наблюдение активного подавления мыслей у людей приводит нас к занятным выводам: мозг эволюционирует так, что одна его часть учится подавлять другую. В то же время есть данные социальной психологии, демонстрирующие тот факт, что иногда попытки подавить мысль приводят к противоположному результату: она возвращается в сознание все чаще. Другое исследование показывает, что подавление нервной активности в той области мозга, которая связана с обманными механизмами, улучшает качество обмана (менее сознательно – более успешно).

Существует явление навязываемого самообмана, при котором сам себя обманывающий индивид действует не в свою пользу, а во благо того, кто принуждает его к самообману. Это

может быть родитель, партнер, общественная группа, социум и т. п. Самообман, таким образом, может возникать не во благо, а во вред субъекту, – и это весьма важный аспект человеческой жизни. Значит, мы всегда должны быть начеку. Но предотвращать такие ошибки нужно не с помощью нового обмана, а благодаря большей осознанности своих действий.

Наконец, мы рассматривали самообман как часть агрессивной стратегии, но правда ли это? Посмотрим иначе: самообман служит защитной функцией, например оберегая наше ощущение счастья от суровой реальности. (Крайняя форма проявления данного явления: мы не могли бы утром встать с постели, если бы знали, как на самом деле обстоят дела, – самообман помогает нам жить.) Таким образом, самообман может быть весьма выгоден лично нам. В качестве необычных примеров положительного влияния на здоровье можно привести эффект плацебо и гипноз, хотя обычно такой самообман требует присутствия третьей стороны (гипнотизера, врача). Как мы увидим в главе 6, с помощью самообмана можно стимулировать положительный иммунный эффект.

Нейрофизиология осознанного знания

Большую часть времени мы находимся в сознании, а поэтому логично было бы предположить, что наши решения выполняются по приказам, поступающим из сознания. Я думаю: «Брошу-ка я этот мяч!», мой мозг инициирует сигналы для осуществления этого действия, а затем я кидаю мяч. Но подробное изучение нейрофизиологии действия говорит об обратном. Более двадцати лет назад в ходе экспериментов было доказано, что импульс к совершению действия появляется в отделе мозга, вовлеченном в подготовку моторных действий, примерно на шесть десятых долей секунды раньше осознания самого намерения, за чем следует задержка длиной в полсекунды перед началом выполнения действия. Другими словами, отдел мозга, связанный с действием, активируется за полсекунды до формулирования намерения.

Недавние исследования (2008 год) дают еще более впечатляющие доказательства предсознательной нейронной деятельности. Изучались нейронные и вспомогательные моторные отделы, вовлеченные в последующее моторное планирование действий. Вопрос был сформулирован так: связана ли подготовительная нейронная деятельность с определенным решением (бросить мяч) или с общей действенной активацией (сделать что-то).

Эксперимент дал ответ на этот вопрос. Участнику показывали ряд табличек с буквами (каждую букву – не более полсекунды), при этом перед ним был пульт с двумя кнопками. Он должен был в произвольный момент нажать на одну из кнопок (левым или правым указательным пальцем) и запомнить, какая буква в этот момент появилась на экране. После этого участника просили выбрать среди четырех букв ту, которую он видел на экране в момент нажатия на кнопки. Это служило способом определения момента совершения сознательного выбора, ведь каждая буква была видна только в течение полусекунды, а осознание намерения происходит за полсекунды до начала действия.

Что же насчет предварительного неосознанного намерения? Компьютерная программа отслеживает результаты функциональной магнитно-резонансной томографии разных отделов мозга в те интервалы времени, когда происходит подготовка действия. Удивительно, но участки латеральной и медиальной префронтальной коры, довольно отдаленные от вспомогательных моторных отделов и моторных нейронов, активируются за целых 7 секунд до осознания намерения действия. Учитывая погрешность запаздывания показаний ФМРТ, установлено, что еще за 10 секунд до осознания намерения появляются нейронные сигналы, предваряющие осознание и само действие. Этот эксперимент помогает объяснить ранние научные наработки, касающиеся того, что у людей, принимающих рискованные решения, проявляются предварительные кожно-гальванические рефлексы задолго до того, как они осознают риск.

Стоит выделить следующее. С того момента, как человек осознает свое намерение осуществить какое-либо действие (например, бросить мяч), у него есть примерно одна секунда, чтобы его отменить. Отмена может произойти примерно за 100 миллисекунд до самого действия (одна десятая секунды). Причем все эти процессы идут без участия сознания – подсознательные процессы, происходящие за 200 миллисекунд до действия, могут повлиять на совершение/несовершение действия. В этом смысле доказательство наличия длинной цепочки нейронной активности перед осознанием намерения (после чего возникает примерно секундная задержка до самого действия) не исключает концепции существования свободного волевого решения (по крайней мере в том смысле, что у человека есть возможность отменить действие, принимая во внимание – сознательно или бессознательно – прошлый опыт).

С другой стороны, теперь стало ясно, что требуется некоторое время для осознания действия. Иными словами, скорость передачи нейронного сигнала от пальца ноги к мозгу составляет 20 миллисекунд, но на его осознание уходит в 5 раз больше времени – целых 100 миллисекунд (полсекунды). Повторю, сознание отстает от реальности, и весьма сильно, в результате чего у подсознания остается достаточно времени для искажения информации.

> Мы получили самые убедительные доказательства того, что бессознательное опережает сознание при принятии решений, существует большая задержка вступления сознания в процесс (около 10 секунд), а после осознания есть достаточно времени для отмены действия (около 1 секунды). В дополнение скажу: сознанию требуется около полусекунды для восприятия поступающей информации, поэтому чаще всего оно выступает апостериорным *note 9***5**
>
> Апостериори – знание, полученное из опыта. Противопоставляется априорному (доопытному) знанию. – *Примеч. ред.*
>
> *note 10* «оценщиком» и «комментатором» (включая рационализирование) нашего поведения, чем его инициатором.

Нейрофизиология подавления мыслей

Одним из особых случаев самообмана является сознательное усилие по подавлению осознанной правдивой информации. Это явление изучается нейрофизиологами особенно активно. Результаты исследований ошеломляют: оказывается, различные отделы мозга в процессе эволюции научились сотрудничать в подавлении других отделов для создания обманного образа мышления.

> Возьмем активное сознательное подавление памяти. В реальной жизни мы очень часто пытаемся подавить свои мысли: *сегодня я не буду об этом думать; пожалуйста, Господи, пусть мысли об этой женщине покинут мой мозг.* В лабораторных экспериментах участников просят забыть произвольный набор

Note9
5

Note10
Закрыть

символов, который они только что запомнили. Результаты получаются весьма отличными друг от друга. Измеряются они путем оценки объема запомненной информации месяц спустя.

Разница результатов обусловлена нейрофизиологическими процессами. Чем более дорсолатеральная префронтальная кора (ДЛПФК) задействована в забывании информации, тем более она подавляет процессы, происходящие в гиппокампе (где обычно хранятся воспоминания), и тем меньше информации участник эксперимента помнит через месяц. ДЛПФК активируется при преодолении когнитивных препятствий, планировании и регулировании моторной деятельности, включая подавление нежелательных откликов. Вследствие того что этот отдел часто воздействует на другие отделы, очень заманчиво предположить, что у него появилась новая функция – подавление памяти. В доказательство можно привести такое физическое явление, как нервные подергивания. Когда мне нужно подавить нежелательную мысль, одна или обе мои руки непроизвольно подергиваются, как будто я хочу оттолкнуть что-то от себя.

Ирония подавления собственных мыслей

Вышеописанный нейрофизиологический эксперимент был проведен с использованием бессмысленного набора букв и чисел. Но при подавлении некой смысловой единицы памяти возникают дополнительные факторы. Можно предположить, что сознательное намерение избежать какой-либо мысли (например, не думать о белых медведях) можно легко осуществить, если каждый раз подавлять ее все сильнее – так, что в конце концов она пропадет. Но происходит совсем по-другому. Сознание будто бы противостоит этому и при определенных условиях мы делаем как раз то, чего не хотели. Например, можем непроизвольно «сболтнуть» некую правду, которую пытаемся скрыть от других. Подавляемая мысль зачастую возвращается в сознание с частотой один раз в минуту, и это может происходить в течение многих дней. Некоторым людям удается успешно подавлять воспоминания, от других это требует заметных усилий. Но редко кому удается достигнуть абсолютного успеха в таком деле.

В этом случае одновременно происходят два процесса. С одной стороны, есть усилие по сознательному подавлению нежелательное мысли, с другой – присутствует бессознательное стремление обнаружить в сознании запрещенную информацию, будто бы проверяя его на наличие ошибок (остались ли в сознании еще мысли, которые нужно подавлять?). Процесс весьма противоречив, особенно когда мы находимся под воздействием когнитивной нагрузки. Когда человек ментально отвлечен или перегружен, подсознательный поиск запрещенных мыслей не сопровождается их подавлением, поэтому нежелательная мысль может приходить в голову даже *чаще* , чем нужно.

Улучшение обмана путем угнетения нейронной деятельности

Первые достижения в нейрофизиологии появились в результате экспериментов, в которых измерялась активность определенных отделов мозга в пространстве и во времени.

Сначала грубо – с помощью электроэнцефалографии, а затем более точно – благодаря ФМРТ и позитронно-эмиссионной томографии. Новые методы исследований представляют собой прямо противоположный подход – выборочно подавляется активность некоторых отделов мозга. Для угнетения мозговой активности используется внешняя электрическая стимуляция кожи головы непосредственно над нужным участком. Например, провоцируется участие испытуемого в инсценированном акте воровства денег; затем он отвечает на вопросы экспериментаторов, при этом часть мозга, вовлеченная в создание обмана (передняя префронтальная кора), подвергается стимуляции. Здесь мы ожидали скорее негативного эффекта, чем позитивного (можно сравнить электрическую стимуляцию отделов головного мозга с ударом по коленке). Но в данном случае вмешательство в деятельность мозга дало положительный эффект.

По крайней мере два ключевых аспекта изменились в сторону увеличения эффективности – скорость реакции при ложных ответах на вопросы и психическое возбуждение. Люди действовали быстрее и были более расслабленными. Кроме того, уменьшилась степень внутреннего морального сопротивления, то есть участник чувствовал себя менее виноватым, когда лгал, а чем меньше он испытывал вину, тем быстрее возрастала скорость его ответов на вопросы. Участники эксперимента, мозг которых подвергался электрической стимуляции, чаще лгали в ответ на релевантные вопросы и реже – в ответ на не относящиеся к делу.

Результаты экспериментов поражают! Искусственное подавление ментальной деятельности улучшает производительность мозга. Здесь возникает аналогия с самообманом, так как подавление можно осуществлять извне с помощью магнитного устройства либо изнутри путем нейронного «усмирения» одних отделов мозга другими. Единственное, чего мы не знаем, – подавляет ли внешнее угнетение активности мозга также и осознание обмана.



Два недавних исследования, проведенных в Китае, показали, что у «патологических лжецов» в отделах мозга, ответственных за обман, обнаруживается больше белого вещества. Белое вещество – это не нейроны, а вспомогательные глиальные клетки, их питающие. По исследованиям, проведенным на фокусниках, мы знаем, что чем больше они практикуются, тем больше в их мозге белого вещества, – здесь можно усмотреть зависимость успешного обмана от тренировки.

Бессознательное самоузнавание сигнализирует об обмане

Классический эксперимент, демонстрирующий самообман, проведенный около 30 лет назад, имел дело с отрицанием (в основном бессознательным) или проекцией человеком собственного голоса. Люди одновременно воспринимали истинную и ложную информацию, имея тенденцию к сокрытию истинной в подсознании, а ложной – в сознании. На эту тенденцию могло повлиять психологическое состояние испытуемого.

Эксперимент основывался на простом явлении человеческого организма. Нас психологически возбуждает звук человеческого голоса, но особенно нашего собственного (например, если проиграть его запись с магнитофона), причем мы этого не осознаем. Во время эксперимента участников просят узнать свой голос (сознательное самоузнавание), в то же время фиксируя факт подсознательного самоузнавания (психическое возбуждение).

Вот как проходило такое исследование. Добровольцев просили прочитать абзац из книги. Пленку с записью их голосов резали на кусочки длиной в 2, 4, 6, 12 и 24 секунды; затем их склеили в одну пленку (записи подбирались соответственно полу и возрасту участников). После этого с помощью специального прибора измеряли кожно-гальванический рефлекс (КГР) участника. КГР – признак психического возбуждения, интенсивность которого увеличивается в два раза, когда человек слышит свой голос (по сравнению с чужим голосом). Участников эксперимента просили нажать на одну кнопку, если, по их мнению, они слышали собственный голос, и на другую, чтобы обозначить степень их уверенности.

Было обнаружено несколько любопытных фактов. Некоторые люди отрицали принадлежность своего голоса. Они допускали ошибку только этого вида и, казалось, не осознавали ее (при последующих опросах только один сказал, что знал о том, что ответил неправильно).

Однако кожно-гальванический рефлекс не ошибался: когда звучал голос владельца, показатели КГР этого человека увеличивались. И наоборот, некоторые люди «узнавали» собственный голос в чужих голосах – они проецировали свой голос, и это опять же был единственный вид ошибки. Половина из них позже осознавали, что совершили ошибку, но КГР опять же давал правильные результаты. Налицо бессознательное узнавание себя, которое опережает осознанное.

Были еще две группы людей – те, которые никогда не ошибались, и те, которые допускали ошибки обоего вида, иногда им удавалось «одурачить» даже свою кожу, но для простоты анализа мы их не учитываем.

Известно, что когда люди испытывают негативные чувства по поводу себя, это приводит к меньшему самововлечению (например, они реже смотрятся в зеркало). В данном эксперименте некоторым добровольцам предварительно искусственно понижали настроение, объявляя им, что они плохо показали себя на псевдоэкзамене, который прошли незадолго до этого (оценки за экзамен присваивались им произвольно). Именно они не распознавали собственные голоса. И наоборот – люди, которые были удовлетворены экзаменационными оценками, ошибочно «узнавали» свой голос в других голосах. Таким образом, стало ясно, что степень самопрезентации индивида увеличивается под влиянием успеха и сокращается под влиянием неудач.

Другой интересный аспект (никогда не подвергавшийся статистическому анализу) заключается в том, что те, кто отрицал свой голос, выказывали высокие уровни возбуждения при воздействии всех стимулов. Создается впечатление, будто они были настроены действовать быстро, отрицать факты, чтобы побыстрее от них «избавиться». И напротив, «придумывание» реальности (проецирование своего голоса) кажется куда более расслабленным процессом, сопровождающимся меньшим уровнем возбуждения. Кроме того, отрицание происходит быстро, с низкой когнитивной нагрузкой, но требует высокого уровня возбуждения для быстрого опознания и «удаления» из сознания.

Можно провести параллель с процессом, происходящим в мозге при узнавании знакомых лиц. У некоторых людей нарушена работа некоторых отделов мозга, что осложняет сознательное узнавание. Когда участника эксперимента просят выбрать знакомые лица из незнакомых или сопоставить изображения лиц с именами, он действует в случайном порядке. Тем не менее он узнает знакомые лица подсознательно, о чем свидетельствуют изменения мозговой активности и электропроводности кожи. Когда его

спрашивают, кому из всех лиц он *доверяет* больше, обычно он делает правильный выбор. Таким образом, у него есть некоторый доступ к подсознательному, который, однако, весьма ограничен.



Подобные эксперименты проводились на животных. Некоторые птицы демонстрируют похожую модель поведения. Когда им проигрывают звуки криков птиц одного с ними вида, они демонстрируют большее физическое возбуждение, но наиболее сильный отклик дают на звуки своего голоса. Птицу можно легко надрессировать таким образом, чтобы она нажимали клювом на определенную кнопку при звуках своего голоса (аналог узнавания своего голоса у людей), а измерение ее физического возбуждения поможет определить наличие подсознательного самоузнавания (аналог КГР). Интересно, если инсценировать птичью драку и заставить птицу проиграть ее (то есть ухудшить ее психическое состояние), будет ли она избегать узнавания своего голоса, как это делают люди, и наоборот?

Может ли одна часть мозга спрятаться от другой?

Левое и правое полушария соединены мозолистым телом; симметричная организация мозга оказывает большое влияние на нашу повседневную жизнь. Полушария получают информацию отдельно (левое ухо, правое полушарие), а также действуют независимо (левое полушарие управляет правой рукой).

Я часто замечал, что правое полушарие моего мозга может быть не задействовано в поиске пропавшей вещи до тех пор, пока левое не обозначит цель в виде громкого заявления вслух. Иными словами, я буду искать объект в видимом пространстве или в карманах, включая левый, и не найду его, пока не произнесу слово вслух («зажигалка»). Тогда я неожиданно замечаю предмет в поле моего зрения слева или нахожу его в левом кармане (проявление «перекрестности» мозга – информация слева поступает в правое полушарие, которое контролирует движения левой стороны тела). Полагаю, это происходит потому, что информация об искомом объекте, произносимая вслух, не делится поровну при прохождении через мозолистое тело, а воспринимается только правым полушарием. Тогда левое поле обозрения и левая сторона тела, находящиеся под контролем правого полушария, активизируются и я нахожу предмет.

Имеет ли этот любопытный факт какое-либо отношение к самообману? Полагаю, что да. Когда я хочу скрыть что-то от самого себя, например ключи, которые неосознанно «стянул» у другого человека, то кладу их на хранение в левый карман, где их будет труднее найти, даже если я стану искать сознательно. Кроме того, я заметил, что «нечаянное» прикосновение к женщине (неосознанное действие) осуществляется преимущественно левой

рукой и является сюрпризом для моего доминирующего левого полушария, которое контролирует правую часть тела. Левое полушарие (лингвистическое) связано с сознанием; правое менее сознательно.

> Это подтверждается свидетельствами того, что процесс отрицания и последующая рационализация, очевидно, происходят преимущественно в левом полушарии и подавляются правым. Люди, у которых правая часть тела парализована (вследствие перенесенного инсульта левого полушария), никогда или очень редко отрицают свое состояние. Однако все-таки небольшой процент пациентов с левосторонним параличом отрицает свой инсульт (анозогнозия), а когда им предъявляют доказательства (например, запечатленную на видео их неспособность пошевелить левой рукой), они дают волю удивительным рационализациям, отрицая причину паралича («это произошло вследствие артрита, чрезмерных упражнений, я сегодня чувствую себя не очень подвижным»). Это касается прежде всего пациентов с большими поражениями центра правого полушария мозга и согласуется с доказательствами того, что правое полушарие более «эмоционально честное», а левое активно задействовано в саморекламе. Обычно люди быстро реагируют на неприятные слова, но те, кто страдает анозогнозией *note 11***6**
>
> Анозогнозия – отсутствие критической оценки больным своего дефекта либо заболевания. – *Примеч. ред.*
>
> *note 12* , демонстрируют долгую задержку реакции, что говорит о подавлении информации о своем состоянии.

Навязываемый самообман

До сих пор мы говорили о самообмане, происходящем во благо обманывающего, помогающем создать иллюзорный образ себя. А теперь поразмыслим над воздействием на нас других людей. Мы очень чувствительны к мнениям, решениям и действиям окружающих. Более того, они могут манипулировать нами и доминировать над нами. В результате может возникнуть самообман, налагаемый на нас другими людьми (с различной степенью интенсивности).

Возьмем примеры крайних проявлений этого явления. Пленник может начать ассоциировать себя со своим похитителем, жена – жертва унижений – принять мировоззрение мужа-обидчика, а ребенок, подвергшийся растлению, – начать винить в случившемся самого себя. Все это случаи налагаемого самообмана, который если и приносит какую-то пользу жертве, то она заключается в избегании конфликта с доминирующим индивидом. По крайней мере так всегда говорят сами обманщики. Оскорбляемая жена может испытывать большой страх и рационализировать свою покорность мужу как наиболее эффективный способ избежать дополнительных оскорблений.

Note11
6

Note12
Закрыть



Не все случаи налагаемого самообмана так экстремальны. Возьмем поведение птиц. У многих видов доминирующим является самец – он держит под контролем территорию, на которой поселяется самка. И он может выгнать ее с места кормежки. Но с течением времени он теряет доминирующее положение, и когда приходит время кладки яиц, уже самка прогоняет его с лучших мест. Из-за риска завоевания отцовства другим самцом, а также вследствие того, что самка осуществляет большой вклад в производство потомства, доминирующее положение переходит к ней. Подобное может происходить и в человеческих отношениях.

Эта мысль пришла мне в голову давным-давно. Я наблюдал такую модель поведения на своих отношениях с женщинами – в начале отношений я доминировал, а затем подчинялся. Позже я заметил, что доминирующая система самообмана переходила от меня к ней. Сначала все дискуссии заканчивались в мою пользу, но я этого не замечал, уверенный, что так и должно быть. После этого был короткий период времени, когда мы говорили на равных, а затем мы скатывались в ее систему самообмана – я извинялся перед ней за те промахи, которые, по сути, допускала *она* .

Например, секс – в данном случае он является просто ночным кошмаром – непонятно, кто на кого больше влияет? Поэтому каждая сторона считает себя вправе винить вторую в сексуальной дисфункции, даже если оба в равной степени виноваты? В результате один из партнеров попадает в самое незавидное положение: под действием чувства вины или страха разрыва отношений он/она практикует самообман в интересах кого-то другого.

Скрытая и явная самооценка

Давайте рассмотрим другой пример навязываемого самообмана с глубоким социальным подтекстом. Мы можем измерить как скрытые, так и явные предпочтения человека. Чтобы обнаружить явное, нужно просто попросить людей указать свои предпочтения – например, предпочитают ли они белых людей афроамериканцам (участниками эксперимента могут быть и те и другие).

Чтобы обнаружить скрытые предпочтения, проводится более тонкий эксперимент. Участников просят нажимать правой рукой на кнопку, когда они слышат «белые» имена (Чип, Брэд, Уолтер) или «хорошие» слова (радость, мир, замечательный, счастливый), и левой рукой, когда слышат «черные» имена (Тайрон, Малик, Джамал) или «плохие» слова (агония, мерзкий, война, смерть). Затем все меняется наоборот: белый или плохой, черный или хороший.

Теперь измеряем время задержки реакции – как долго участник думает, прежде чем он откликнется на стимул: белый/хороший или белый/плохой. И принимаем как данность следующее: маленькая задержка (быстрый ответ) означает, что термины более крепко ассоциируются в мозге друг с другом. Это называется тестом на скрытые ассоциации (ТСА). Он был изобретен в 1998 году и подробно описан в литературе, включая (что необычно для общественных наук) книги по методологии. Несколько сайтов в Интернете содержат богатейшие материалы для ТСА (например, сайты Гарварда, Йеля, Вашингтонского университета), а исследования по этой методике дали ошеломляющие результаты.

Оказывается, что темнокожие и белокожие люди в равной степени выказывают явное предпочтение своей расе, темнокожие даже чуть больше. Но когда дело касается измерения скрытых предпочтений, белые чаще отвечают в пользу своей расы, чем при выявлении явных предпочтений, а темнокожие – в среднем – предпочитают *белокожих* темнокожим. Это совершенно неожиданно с точки зрения эволюционной перспективы («я» по умолчанию должно вызывать «я-интерес»). Если организм предпочитает других людей себе подобным при выявлении скрытых предпочтений, то это означает, что его интерес не направлен на себя.

Это явный признак налагаемого самообмана, и, вполне возможно, он может вызвать негативные последствия. Например, когда темнокожих ущемляют по этническому признаку, их эффективность на экзаменах сильно ухудшается.

Темно– и белокожие студенты Стэнфордского университета приехали в лабораторию, чтобы пройти относительно сложный тест на выявление способностей. В одной ситуации они просто прошли тест, в другой каждого просили рассказать немного о себе, в том числе назвать свою этническую принадлежность. В первом случае и темно– и белокожие студенты показали равные результаты. Во втором результаты белокожих были незначительно лучше прежних, а результаты темнокожих – хуже почти на 50 %. Таким образом, налагая на людей праймы, можно манипулировать производительностью их мозга. Азиатские женщины показывают лучшие результаты на математических тестах при прайме «азиатка» и худшие – при прайме «женщина». Никто не знает, как долго сохраняется эффект такого прайма и как часто он возникает: как часто афроамериканцу напоминают о его расовой принадлежности? Один раз в месяц? Каждый день? Каждые полчаса?

Вполне возможно, что исторически подавляемое меньшинство, социально подчиненное, имеет скрытый негативный образ себя и предпочитает других (угнетателей) себе подобным, а также уступает по разным параметрам доминирующей группе вследствие осознания подчиненного положения. Налицо мощь налагаемого самообмана – подчиненный индивид принимает стереотип поведения доминирующего. Так происходит, конечно, не всегда. Угнетенные противостоят порабощению, так как осознают его. В любом случае, в истории общества случаются революционные моменты, когда большие группы людей осознают свое положение. Изменяются ли при этом показатели ТСА, пока неизвестно.

Фальшивые признания, пытки и лесть

Стоит упомянуть еще несколько форм самообмана. Поразительно легко убедить человека сделать фальшивое признание в преступлении, которого он не совершал, даже если это предполагает последующее лишение свободы. Все, что нужно, – восприимчивая жертва и старый добрый метод «24/7»: изоляция ее от других людей, депривация сна, принудительный допрос, при котором не допускаются отрицания и опровержения, предоставление фальшивых улик, гипотетических заключений («На оружии убийства обнаружена ваша кровь; возможно, вы находились в бессознательном состоянии и убили своих родителей против своей воли»). У разных людей способность противостоять давлению и самообману различается. Некоторые склонны даже к созданию фальшивых воспоминаний, подтверждающих признание в преступлении, которого они не совершали.

Есть также вид самообмана, который можно назвать *защитным* . Например, что происходит с жертвой во время пытки? Боль может быть так велика, что возникает нечто вроде «диссоциации» – отделения физической системы от ментальной. Нервная система как бы защищает себя от ужасающей боли, дистанцируясь от нее, «выкидывая» ее из организма. Можно предположить, что такое поведение налагается мучителем, но указанный феномен также и защитная реакция, обеспечивающая выживание при неблагоприятных условиях. Из опыта мы знаем, что это всего лишь временное решение и что последствия пытки и состояния беспомощности еще долго мучают индивида, принося ему психологические и физические страдания. Конечно, есть менее затратные формы дисассоциации от боли – например, мать, отвлекая внимание ребенка от боли, щекочет его.

Относительно мягкая форма самообмана – лесть, при которой подчиненный индивид «массирует» эго доминирующего индивида в целях повышения своего статуса. Как обычно бывает при королевском дворе: у подхалима есть достаточно времени, чтобы изучить «повадки» короля, в то время как король не обращает на последнего внимания. У короля искаженное представление о себе: доминирующий статус уменьшает его мотивацию на изучение собственного самообмана.

Налагаемый самообман используется и в мошенничестве (глава 8). Например, такая ситуация: мошенник должен убедить жертву в том, что они знакомы. Это достигается следующим путем: злоумышленник кладет руку на плечо жертвы и восклицает: «Ну, чем ты там занимался, приятель?» Восприимчивая и поддающаяся жертва может моментально создать фальшивые воспоминания о том, где и когда они встречались, снабжая мошенника фактами, которые он позже использует как доказательство знакомства.

Существует еще одна форма налагаемого самообмана, которая широко распространена и *очень* важна. Способность лидеров вызывать самообман у подчиненных оказывает большое влияние на исторические события. Как мы увидим в главе 10, ложные исторические повествования могут использоваться в разжигании воинственных настроений. В то же время политический успех лидера может вызвать у людей веру в то, что он действует в их интересах, когда на самом деле это не так.

Ложные воспоминания о насилии у детей

В 1980–1990-х годах всплывающие время от времени доказательства насилия над детьми и женщинами явились причиной возникновения двух «эпидемий» обвинений, в которых пострадало много невинных людей (они подвергались публичному унижению и судебному преследованию за несуществующие преступления, попадали в тюрьму). Все такие случаи подразумевали появление ложных воспоминаний, налагаемого самообмана, приводящего к большим социальным недоразумениям и потерям.

Эти две эпидемии были связаны между собой. Одна из них состояла в том, что подразумевалось наличие большого количества случаев насилия над женщинами в детском возрасте, что обнаруживалось только с помощью «терапии восстановления памяти». Женщина обращалась к терапевту по какой-либо причине, не связанной с сексуальным насилием; в результате вскрывалось, что в более раннем возрасте она подвергалась систематическому насилию. Предположения терапевта, наводящие вопросы, гипноз – средства восстановления воспоминаний, – все вместе приводило к появлению у женщины фальшивых воспоминаний.

Причины второй эпидемии вытекали из первой: если так много сексуального насилия происходило в прошлом, значит, оно происходит и сейчас. В 1983 году в Калифорнии учителя начальной школы были обвинены в регулярном сексуальном насилии над детьми, а также в побуждении малышей участвовать в сатанинских ритуалах, убийстве домашних кроликов и в том, что они заставили детей совершить прогулку на самолете, где и произошли все эти действия.

У эпидемий были общие черты. Можно вызвать фальшивые воспоминания, но нельзя заставить «высвобожденные» воспоминания быть такими, какими хочется. В конце концов ситуация вышла из-под контроля. Затем дело утихло. Но прежде, чем все закончилось, десяткам людей пришлось пережить психологическую травму и узнать множество абсурдных «подробностей» того, как их дети подвергались сексуальному насилию роботов и лобстеров, которые заставляли их есть живых лягушек.

Многие люди попали в тюрьму за воображаемое насилие, а некоторые родители подвергались публичным обвинениям в педофилии по отношению к собственным детям. Увы, не было недостатка в психологах, которые тоже позволяли себя одурачить и в суде утверждали, что, по их экспертному мнению, женщины и дети говорят правду.

Самообман – иммунная система психики?

Альтернативное понимание самообмана заключается в том, что он рассматривается как защитная реакция мозга от наших примитивных подсознательных желаний (фрейдистский подход) или посягательства на наше счастье (социальная психология). Во втором случае счастье рассматривается как отдельный результат, часть нашего ментального здоровья. Таким образом, счастье достойно того, чтобы его защищать, а для этого у нас есть «психологическая иммунная система». Она оберегает наше ментальное здоровье так же, как настоящая иммунная система, – физическое. Здоровые люди счастливы и оптимистичны, лучше контролируют свою жизнь.

Вследствие того что самообман может иногда создавать такие эффекты, он используется в этих целях. Мы подтасовываем факты, искажаем логические связи, закрываем глаза на альтернативные объяснения – то есть лжем себе. В то же время у нас есть «центр разумности», который определяет, как далеко мы можем зайти в попытках защитить свое счастье с помощью самообмана (он следит, чтобы мы не выглядели смешными в глазах окружающих или не слишком уходит от реальности). Почему эволюция не смогла создать более разумный механизм регуляции такой важной эмоции, как счастье?

Конечно, успешные организмы чувствуют себя более счастливыми, оптимистичными и уверенными в себе. Значит ли это, что самопереоценка является причиной улучшения состояния? Вряд ли. Подавленный человек показывает гораздо меньшую степень самопереоценки, чем счастливый. Этот факт иногда приводится в доказательство того, что самообман, самопереоценка помогают устранить депрессию. Но это абсолютная подмена причины и следствия. Период депрессии – не самое лучшее время для самораздувания. Наоборот, она больше провоцирует самоанализ и самокритику.

Прежде чем мы обратим внимание на психологическую иммунную систему, вспомним, как действует настоящая иммунная система: она истребляет паразитов – организмы, представляющие угрозу нашей жизни (см. главу 6). Кроме того, она использует самые различные молекулярные механизмы для того, чтобы атаковать, обезвреживать, поглощать и убивать населяющие организм существа. Последние – то есть вирусы, бактерии, грибки, черви, простейшие – сами применяют техники, отточенные эволюцией за сотни миллионов лет естественного отбора. Более того, иммунная система хранит большую и точную «библиотеку» предыдущих атак на организм и возможных ответов на них.

В отличие от этого психологическая иммунная система не удаляет причину нашего несчастья, а преуменьшает ее, рационализируя внутреннее состояние, создавая ложное объяснение. Если бы биологическая иммунная система работала так же, это выглядело бы следующим образом: «Ладно, ты сильно простужен, но по крайней мере не настолько, как парень, живущий по соседству». Таким образом, настоящая психологическая иммунная система должна была бы подвигнуть нас на то, чтобы мы пошли и решили свою проблему. Вина мотивирует нас на компенсирующий альтруизм, несчастье – на попытки улучшить жизнь, смех помогает пережить абсурдность некоторых ситуаций и т. п. Самообман же заманивает нас в ловушку, предлагая временную выгоду, но не решает проблему.

Будучи социальными существами, мы очень чувствительны к действиям и мнениям других и можем попасть под их влияние. Например, наша самооценка, а следовательно, и ощущение счастья, может понизиться под влиянием чьего-то мнения, – но зачем использовать для решения этой проблемы такой сомнительный способ, как самообман? Заметьте, что понятие самообмана как защитного механизма близко к понятию раздутого «я-образа» – я лгу себе не для того, чтобы обмануть вас, а чтобы защититься от ваших нападок на мое ощущение счастья.

Я вижу слабые места этой концепции. Вы являетесь частью собственного социального мира. Возможно, вы и есть тот «внутренний глаз», который наблюдает за вами и изучает ваше поведение. Что он видит? Сначала сознательные действия, а затем подсознательные мотивы? Давайте начнем с этого предположения.

Можно ли, одурачив этот «внутренний глаз», обмануть и какую-то другую часть себя, возможно, во благо себе? Думаю, да. Мы можем попытаться подавить болезненные воспоминания о событиях, на которые не способны повлиять. Чья-то дочь убита неизвестным: «Когда она погибла, я сберег память о ней и попытался забыть о трагедии». Мы предполагаем, что возвращаться снова и снова к болезненным воспоминаниям не имеет смысла. Если мы забудем их, то ничего не потеряем.

Существуют также различные способы положительного воздействия на наше сознание, которые не являются самообманом. Они вовлекают нас в различные действия, направленные на самосовершенствование. Например, медитация, молитва, чувство оптимизма, ощущение цели, значимости и уверенности, так называемые «позитивные иллюзии». Как мы увидим в главе 6, польза этих действий заключается в улучшении функционирования иммунной системы. Здесь мне хочется остановиться на двух похожих явлениях: эффекте плацебо и гипнозе. Оба этих явления доказывают тот факт, что вера может исцелять.

Эффект плацебо

Эффект плацебо и гипноз (включая аутогипноз) являются примерами самообмана,

приносящего пользу. Эти действия обычно требуют присутствия третьей стороны – персоны в белом халате и со стетоскопом на шее или человека, качающего перед вашими глазами часы и ритмично произносящего определенные слова. Для достижения эффекта плацебо химически неактивное или безвредное вещество провозглашается лекарством, и это может произвести настоящий терапевтический эффект. Он настолько сильно проявляет себя, что сейчас все испытания новейших лекарств проводятся с учетом эффекта плацебо. Например, когда хотят проверить, действительно ли новое лекарство помогает от артрита, то испытуемых разделяют на две группы и одной дают настоящее лекарство, а второй – плацебо-таблетки. Только если лекарственное средство покажет лучшие результаты, чем плацебо, оно может считаться действенным. Было бы хорошо добавить третью группу людей, не получающих никакого лекарства, чтобы измерить действенность эффекта плацебо, но эта практика не закреплена среди врачей.

Такие эксперименты показывают, что у большинства людей эффект плацебо проявляется довольно ярко. Это соотносится с нашими знаниями о гипнозе: позитивное ассоциирование связано со сторонними манипуляциями (обязательно присутствие третьей стороны). Получается, что наша способность обманывать себя во благо легко подвергается воздействию со стороны других людей.

Следующие проявления эффекта плацебо наглядно демонстрируют связь между размером затрат и получаемой выгодой. Эффект плацебо проявляется сильнее, если

- таблетка больше по размеру;
- ее стоимость больше;
- она имеет форму капсулы, а не пилюли;
- процедура представляет собой инвазию (укол лучше, чем таблетка; фальшивое хирургическое вмешательство особенно действенно);
- пациент действует более активно (втирает лекарство);
- у лекарства больше побочных эффектов;
- врач выглядит как «настоящий врач» (белый халат, стетоскоп и т. п.).

Даже цвет таблеток влияет на их действенность: белый – препараты от боли (ассоциация с аспирином?); красный, оранжевый, желтый – стимулирующие средства; синий, зеленый – транквилизаторы. По-видимому, синие плацебо-таблетки способны вызвать у человека сонливость только с помощью своего цвета, а кроме того, увеличивают иммунную выгоду (см. главу 6).

В основном теория о действии плацебо согласуется с теорией когнитивного диссонанса (см. главу 7) – чем более человек склонен к какому-либо состоянию, тем существеннее для него рационализировать свою склонность, а большая рационализация увеличивает положительный эффект.



В хирургии можно найти много примеров действенности эффекта плацебо. Классическим явился случай хирургического лечения ангины (болей в сердце) в США в 1960-х годах, проводимого с помощью небольшой операции на грудной клетке, при которой соединялись две артерии, расположенные рядом с сердцем, чтобы увеличить приток крови к этому органу для уменьшения боли. Операция была эффективна – боль уменьшалась, пациенты и хирурги чувствовали себя счастливыми. Затем несколько ученых провели исследование. Они подвергли ряд пациентов похожей операции со вскрытием грудной клетки, но артерии не соединяли. Швы накладывались на то же место, что и при обычной операции, и пациенты не знали об истинном характере вмешательства. Эффект от такой фальшивой операции оказался таким же, что и при настоящей. Другими словами, все действие настоящей операции состояло в эффекте плацебо. Соединение артерий не играло фактически никакой роли.

Хирургическое вмешательство очень часто связано с эффектом плацебо, предположительно из-за высокой цены и массовой общественной поддержки такого способа лечения. На самом деле большинство случаев такого вмешательства сомнительны и могут вызвать осложнения с необходимостью последующего лечения – вспомните, например, лицо Майкла Джексона. В самой этой дисциплине заложена опасность ее развития в неблагоприятную для пациента сторону. К примеру, единственной целью «ремунеректомии» *note 13***7**

Ремунеректомия – игра слов: remunerate (вознаграждение, плата, гонорар) + ectomy (эктомия, хирургическое удаление). Обозначает операции, основной целью которых является «выкачивание» денег из пациентов, то есть ненужное, неоправданное хирургическое вмешательство. – *Примеч. пер.*

note 14 является «облегчение» кошелька пациента. Вспомните об артроскопической хирургии, которая якобы может исправить дефекты коленного сустава, вызванные остеоартритом. Небольшое исследование показало, что многие фиктивные операции производили такой же эффект, как и настоящие, то есть налицо был эффект плацебо. Настоящие операции вызывали больше боли, чем плацебо-операции, так как представляли собой более обширную инвазию, но в остальном оба вида вмешательства показали схожие

Note13
7

Note14
Закрыть

результаты.

Эффект плацебо был изучен весьма подробно, и не остается сомнений, что для некоторых пациентов одной только уверенности в том, что обезболивающее принято, достаточно, чтобы стимулировать выделение эндорфина – гормона, уменьшающего болевые ощущения. Иными словами, изменения, которых мозг ожидает в будущем, влияют на его нынешнее физиологическое состояние. Мозг предвосхищает улучшение, и пациент испытывает положительные ощущения. Это объясняет, почему люди, страдающие болезнью Альцгеймера, не испытывают эффекта плацебо – они просто не могут предвосхищать будущее.

Предвосхищение вызывают эффекта плацебо именно потому, что у человека уже имеется опыт успешного лечения. Как пишет один автор:

Медицинское лечение, получаемое пациентами, можно сравнить с выработкой условных рефлексов. Белый халат доктора, заботливый голос персонала, больничный запах, укол шприца или прием таблетки – все это приобрело особое значение для человека через его прошлый опыт – и приводит к ожиданию облегчения боли.

Депрессия особенно подвержена плацебо-эффекту. Многочисленные исследования показали, что только 25 % антидепрессантов оказывает эффект, остающиеся 75 % – эффект плацебо. Поверить в то, что таблетка тебе поможет, – значит наполовину победить депрессию. В конце концов, депрессия – это отсутствие надежды, а таблетка ее дарит. Я всегда думаю об этом, когда мне прописывают антидепрессанты. Мне говорят, что не стоит ждать положительного эффекта раньше чем через три-четыре недели, – «он должен сформироваться». Недавние метаанализы (2010 год) вскрыли очень интересный факт. Эффект плацебо хорошо работает при слабых депрессиях, но при серьезных помогает только настоящее лекарство, плацебо же почти бесполезен. Это соотносится с характерной особенностью самообмана по отношению к другим людям – небольшая доза дает неплохой эффект, а действие более масштабного самообмана не впечатляет.



Действие аутостимуляции можно ярко проиллюстрировать на примере одной работы по исследованию женской сексуальности. У женщины, уверенной в своей сексуальной дисфункции и не получающей оргазма, можно вызвать сильное возбуждение путем

предоставления ей ложной информации о притоке крови к тазу (что соотносится с наличием возбуждения) в результате сексуальной стимуляции. Сообщение о большом притоке крови оказывает соответствующее воздействие – женщины сами «убеждают» себя в своем возбуждении (это явление напоминает то, что вид собственной эрекции увеличивает возбуждение мужчины).

Вне всякого сомнения, эффект плацебо применяется и в спорте. Исследования, в которых принимали участие велосипедисты, показали, что на спортивные показатели участника положительно влияет сообщение о том, что он получил дозу кофеина (хотя на самом деле не получал). Частота таких случаев – около 50 % по отношению к случаям, когда участник действительно получает дозу кофеина (и сообщение об этом). Достаточно просто сказать спортсмену, что он получил большую дозу кофеина, чтобы его спортивные показатели повысились. Даже в поговорке «Без труда не выловишь и рыбку из пруда» содержится плацебо-эффект.

Можно даже вызвать плацебо-эффект самого плацебо-эффекта. Например, вы сообщаете своему знакомому, страдающему от синдрома раздраженного кишечника, что он теперь будет получать некое плацебо-лекарство – неактивное химическое вещество, не содержащее медикамента. Затем описываете сам эффект плацебо: это мощное средство, которое действует лучше при положительном отношении к лечению; таблетки нужно принимать в полной уверенности, что они помогут. Неудивительно, если такая тактика принесет плоды и ваш знакомый действительно почувствует облегчение.

Очень заманчиво провести аналогию с религией. Здесь тоже ключевым аспектом является вера. В обоих случаях задействованы обусловленные ассоциации (доктор, пастор). До относительно недавнего времени (5 тысяч лет назад) религия и медицина были объединены в одну область знания. Поэтому регулярное посещение религиозных институтов (особенно если музыка там хороша!) усиливает эффект плацебо и другие иммунные изменения так же, как регулярные визиты к внимательному и заботливому врачу.

Неожиданным в эффекте плацебо явилось то, что его действие сильно различается у разных людей. Примерно у одной трети населения возникает очень сильный эффект, у второй трети – средний и у последней – нулевой. Это подтверждает то, что система самообмана, заложенная в человеке, эволюционирует и заложена в генах. Мы не знаем, в какой степени формы и степень самообмана обусловлены генетически, но недавние исследования показали, что у пациентов, страдающих депрессивными расстройствами, эффект плацебо проявляется по-разному в зависимости от конкретной генетической родословной.

Что еще можно сопоставить с плацебо-эффектом? Восприимчивость к гипнозу, например, тоже проявляется у людей по-разному: некоторые очень стойки к внушению, а другие легко поддаются манипуляции. Нас не должно удивлять то, что восприимчивость к гипнозу и склонность к плацебо-эффекту идут рука об руку. Каждая из них является подобием самообмана, требующего присутствия третьей стороны, гипнотизера или «доктора». Во время исследований людей делят на две группы –

легко и плохо поддающихся гипнозу. Затем внушаемых участников подвергают гипнозу и проводят тест Струпа (распознавание напечатанных разным цветом слов, обозначающих цвета): концентрируют внимание только на цвете, которым напечатаны слова. Результаты говорят о том, что само значение слов при этом не мешает подопытным давать правильные ответы. Но люди, плохо поддающиеся гипнозу, не демонстрируют в данном случае улучшения результатов. Налицо факт, что легкая внушаемость приносит и пользу: увеличение концентрации внимания и возможность ослабить когнитивную нагрузку.

В соответствующей литературе подробно описана польза гипноза. Но он приносит ее только тем людям, которых можно охарактеризовать как внушаемых. Гипноз способен оказывать положительное влияние на боль, продолжительность родовых схваток, психологическое самочувствие, иммунные эффекты, аллергические проявления, синдром раздраженного кишечника и т. д. Аутогипноз также приносит пользу при стрессе, например во время экзаменов.

Глава 4. Самообман в семье и расщепленное самосознание

Обычно мы проводим начало своей жизни – первые двадцать лет – в семье, как правило, состоящей из одного или двух родителей и одного или нескольких детей. Нередко она является частью другой большей семьи, включающей дедушек/бабушек, дядей/теть, двоюродных братьев/сестер и т. д. Ключевой биологический аспект семейных отношений – генетическое родство (обозначим его как r). Все члены семьи связаны между собой родством в том смысле, что любой ген одного члена семьи имеет свою копию, принадлежащую другому участнику семьи, так как напрямую переходит от общего предка.

Обычно ген родителя встречается у ребенка в половине случаев (отношение r у ребенка = 1/2), а ген ребенка у одного из родителей – также в половине случаев. Сиблинги *note 15***8**

Сиблинги – генетический термин, обозначающий потомков одних родителей. Это родные братья и сестры, но не близнецы. Полусиблинги – сводные браться и сестры. – *Примеч. ред.*

note 16 тоже имеют соотношение генов 1/2, полусиблинги – 1/4 и т. д.

Правило Гамильтона гласит: польза альтруистического акта по отношению к родственнику, помноженная на относительную степень родства, должна быть больше, чем затраты совершающего альтруистический поступок, чтобы естественный отбор способствовал альтруизму. Например, если вы помогаете своей сводной сестре, то (при равных других условиях) польза для нее должна превышать степень ваших затрат в четыре раза. Подобным

Note15
8

Note16
Закрыть

образом естественный отбор будет препятствовать эгоистичному акту, который принесет ей в четыре раза больше вреда, чем пользы вам.

В целом, степень родства в семье высока, что способствует увеличению родственного вклада и ограничению конфликтов, но она никогда не унитарна ($r = 1$), поэтому в семье возможен конфликт. Для нашего исследования ключевым является тот фактор, что родство привносит дополнительные аспекты и свою логику в процесс обмана и самообмана.

Родители зачастую утверждают, что в основе их действий лежат родственные чувства (родительский вклад), хотя на самом деле они основаны на неродственном компоненте отношений (родительская эксплуатация). Они могут не осознавать этого искажения. В свою очередь ребенок может симулировать дополнительные нужды, чтобы увеличить родительский вклад до размеров, превышающих для родителя оптимальные. И так далее. Родственные отношения фактически могут быть осложнены обманом и самообманом, что влечет за собой такие явления, как неправильная самопрезентация, манипуляции и внутреннее раздвоение личности. Давайте рассмотрим каждое в отдельности.

Любой индивид может совершать по отношению к членам семьи как альтруистические, так и эгоистические действия, но в случае с родственниками существует возможность искажения мотивов. Например, от человека с низким r по отношению к вам вы, как правило, не склонны ожидать действий в ваших интересах, в случае же с родственником, наоборот, ждете от него альтруизма. Поэтому родственник может совершить действие, которое выглядит как выгодное для вас, но на самом деле является манипуляцией. Он также может предъявить вам требования: «Разве мы с тобой не родные люди? Если ты преуспеваешь в жизни, то и я к этому имею отношение! Давай объединим наши *обоюдные* интересы».



Или такая ситуация. Естественный отбор предполагает родительский вклад в воспитание и заботу о потомстве, но не подразумевает полной отдачи сил. Поэтому зачастую искажения в отношениях близких родственников бывают очень болезненными. Вы заботитесь о своем ребенке или эксплуатируете его? Любите или не любите? Учитываете собственные интересы ребенка или рассматриваете его только как инструмент для удовлетворения своих амбиций? Все аспекты взаимоотношений подвержены различным видам обмана как со стороны родителя, так и со

стороны ребенка.

Идем далее. Поскольку родительский вклад осуществляется в течение продолжительного времени и значительная доля при этом отводится словесному воспитанию, есть опасность возникновения сознательной и подсознательной манипуляции, включая налагаемый самообман, при котором родитель навязывает ребенку некий шаблон мышления, служащий родительским интересам. Ребенок растет в полной уверенности в том, что родители действуют ему во благо. Он не может освободиться от налагаемого самообмана до тех пор, пока не избавится от потребности получения родительского вклада. Вспомним случаи эмоционального «зашкаливания» у подростков и открытой враждебности по отношению к родителям. Степень воздействия на родителей их собственных манипуляций может весьма различаться. Кроме того, родители не представляют собой неделимое целое: это отец и мать, отдельные индивиды, и у них разные интересы и различные цели манипуляции.

Аспекты родственных взаимодействий могут привести к расщеплению психики на несколько частей, каждая из которых имеет собственный интерес (чаще всего это «материнская» и «отцовская» части характера). Раньше мы были уверены, что у организма есть один-единственный интерес, одна цель – максимизировать генетическое воспроизводство. Но теория о родстве не поддерживает эту концепцию.

Разные наши гены «преследуют» различные цели. Например, Y-хромосома всегда передается от отца к сыну. Ее «интересы» никак не связаны с дочерью. Значит ли это, что отец всегда немного предубежден по отношению к сыну? Совсем нет. Мужская X-хромосома передается только дочери, а она почти в 10 раз больше наделена генами, чем Y-хромосома, поэтому мужчины должны быть больше генетически предрасположены к своим дочерям. Никто не знает, соответствует ли это действительности, но есть некоторые свидетельства того, что дедушка и бабушка со стороны отца чаще более расположены к внучке, чем к внуку, что согласуется с тем фактом, что к ней перешла их X-хромосома (1/2 против 0).

Хромосомы X и Y – только часть генома. Основное генетическое расщепление в человеке происходит между материнской и отцовской половиной, влияние которых одинаково сильно. Есть несколько сотен генов, которые активируются, только если передаются от матери (так называемые материнские активные гены), и примерно столько же – от отца (отцовские активные гены). Материнские гены «преследуют» материнские интересы, отцовские – соответственно отцовские. Это вызывает внутренний конфликт, при котором две отдельные генетические половины стремятся установить контроль над поведением человека.

Этот конфликт имеет два важных последствия. Во-первых, обе генетические половины стараются обмануть друг друга. Например, материнские гены «преувеличивают» выгоду от каких-либо действий по отношению к людям с определенной степенью родства к вам, а отцовские гены – наоборот, «преуменьшают» ее. Во-вторых, эти половины отличаются друг от друга характером

направленности обмана (кого обманывать). Как мы увидим ниже, это расщепление очень глубоко укоренено в человеке и проявляет себя во все жизненные периоды – от самого раннего детства до глубокой старости.

Конфликт родитель/ребенок

Этот конфликт обычно касается того, какую долю родительского вклада получает ребенок и как его поведенческие тенденции влияют на родителей. Естественный отбор способствует тому, чтобы родитель максимизировал количество выживающих отпрысков. Но ребенок всегда старается получить больше ресурсов, чем его братья/сестры (по вышеупомянутому правилу при этом вред для его сиблингов, умноженный на два, не должен превышать его собственную выгоду).

Обман является обычным сценарием в репертуаре ребенка. Он вполне может симулировать большую потребность в ресурсах, чем есть на самом деле, манипулируя поведением родителей. Естественный отбор способствует тому, что родители стремятся минимизировать количество видимых доступных ресурсов, чтобы сохранить их часть для других детей. Таким образом, родитель оказывается перед выбором: применить ли волевое давление или отдать часть ресурсов одному ребенку. В принципе, он должен стараться уменьшить конфликт с ребенком, так как в ответ тот может также принять конфликтную модель поведения. Опасность полного доминирования родителей заключается в том, что у ребенка возникает потребность протеста, а при достижении им физических размеров родителя это может вылиться в применение родительских методов давления к ним же самим.

Что касается поведения ребенка, естественный отбор способствует его альтруистическому поведению по отношению к родственнику, только если польза, помноженная на степень родства, будет больше, чем затраты (B > 2C для сиблингов). Но родители склонны поощрять альтруистический поступок одного ребенка по отношению к другому при любых условиях (B > C). Поэтому родители часто настаивают: «Будь хорошим человеком (более альтруистичным, менее эгоистичным)». В этом случае наказание ребенка за эгоистичное поведение эволюционно неоправданно.

Жестокое обращение с детьми

Именно потому, что ребенок довольно продолжительное время находится под опекой родителей, у членов семьи возникает множество видов взаимных поведенческих ответов. Иногда события могут развиваться так: ребенок, получающий недостаточно заботы от своих родителей, оказывается в трудном положении, которое подталкивает его к противостоянию. В крайних случаях оно только ухудшает ситуацию – провоцирует усиление жестокости обращения и уменьшение вклада родителей. Таким образом, пока ребенок не достигнет подросткового возраста, чаще всего ему приходится подчиняться, а чем больше он подчиняется, тем строже становится установившийся режим. У ребенка появляется необходимость скрывать от окружающих внутренний конфликт; недостаток психологической поддержки ведет к увеличению его замкнутости.

Что касается насилия (физического, эмоционального, сексуального), то чем более близким родственником оно совершается (по сравнению с посторонним человеком), тем дольше ребенок склонен скрывать нанесенную обиду. Я подразумеваю период времени длиной в год или больше. У ребенка могут проявиться негативные иммунные эффекты, которые остаются даже во взрослом возрасте (см. главу 6).

Естественный отбор способствует развитию у ребенка в такой ситуации механизма притворства, что может включать самообман, раздвоение личности, выборочные воспоминания. При раздвоении личности сознание расщепляется на две (или более)

относительно независимые части, одна из которых не хранит воспоминаний о насилии, – чаще всего это та часть, которая взаимодействует с родителем. Раздвоение личности – наиболее частая патология у детей, подвергшихся насилию, и она сильно влияет на умственные способности (например, при прохождении ребенком теста Струпа – распознавании напечатанных разным цветом слов, обозначающих цвета).

Гораздо реже происходит полное подавление ребенком воспоминаний о пережитой травме (и последующее «вспоминание» спустя многие годы), но симптомы амнезии в любом случае проявляются в той или иной степени (например, при раздвоении личности). Опять же родственная близость обидчика влияет на силу амнезического эффекта. Насилие со стороны ближайшего опекуна вызывает большее расстройство памяти, чем насилие со стороны постороннего человека. Происходит ли это потому, что насилие ближайшего опекуна более оскорбительно, или потому, что давление со стороны ближайшего родственника в целях сокрытия поступка сильнее? Обе причины вполне правдоподобны. Мы точно знаем, что когда обидчиком является ближайший опекун ребенка, то желание последнего поделиться своей бедой с окружающими очень мало.

Геномный импринтинг

Как я уже говорил ранее, одним из самых ошеломляющих открытий в генетике за последние тридцать лет явилось то, что мы не целостные существа с единой генетической целью, а соединенные друг с другом две генетические половинки – отцовская и материнская, у каждой из которых есть своя цель. Биологи привыкли думать, что гены не сохраняют память о своем происхождении. В 1980-х годах была открыта маленькая группа генов, степень выраженности которых зависела от того, кто из родителей передал этот ген ребенку. Часто одна копия гена была активной, а другая – неактивной. Итак, существуют отцовские и материнские активные гены.

> Для наглядности приведу в пример первые два импринтированных гена, описанные у мышей. *Igf2* (инсулиноподобный фактор роста 2) – отцовский активный ген, увеличивающий скорость деления клеток при эмбриональном росте. Одна-единственная активная копия гена увеличивает размер новорожденного на 40 %. Соревнуясь за доступ к материнскому вкладу, отцовские гены у детеныша имеют меньшее родство к генам его сиблингов, чем материнские. При многочисленном спаривании самки в брачный период или при смене отцов между пометами родство отцовских генов у детенышей понижается, а материнское родство остается неизменным. Таким образом, отцовские гены «сражаются сами за себя», а не за сиблингов (в сравнении с импринтированными генами или материнскими генами), результатом чего является быстрый рост эмбриона и большой размер родившегося детеныша.
>
> У противоположно импринтированного гена другой результат. *Igf2r* (рецептор инсулиноподобного фактора роста 2) – материнский активный ген. В процессе эволюции у млекопитающих протеин этого гена развил вторичный участок связывания с *Igf2* – последний переносится в лизосомы и распадается. Таким способом *Igf2r* избавляется от 70 % *Igf2*, произведенного организмом. В результате эмбриональный рост понижается на 30 %.
>
> Мы видим, что в живом существе сталкиваются две мощные противостоящие силы, цель каждой – побороть другую. Получены

доказательства того, что импринтированные гены, влияющие на развитие плода, почти всегда подчиняются правилу Хейга: отцовские активные гены имеют положительное влияние на рост при материнском вкладе, а материнские активные гены – негативное.

Стоит упомянуть один удивительный наглядный пример. Эмбрион мыши, которому искусственно заложены двойные отцовские/материнские гены, не развивается. Но если только часть клеток являются двойными отцовскими (ядра из двух клеток спермы) или двойными материнскими (ядра из двух яйцеклеток), а остальные клетки нормальны, то плод развивается хорошо. Чем больше двойных материнских клеток, тем меньше рождающийся детеныш; соответственно чем больше двойных отцовских клеток, тем он больше. Удивительно то, что относительный размер внутренних органов мышонка тоже изменяется. Например, чем больше двойных отцовских клеток, тем меньше неокортекс, а значит, и мозг; с гипоталамусом изменения прямо противоположны. Почему? Давайте посмотрим.

Внутренний конфликт противоположно импринтированных генов

Конфликт между двумя индивидами создает контекст для обмана (включая самообман). Точно так же и внутренний конфликт в организме дает почву для обмана между соперничающими частями – своего рода «взаимный обман отделов мозга». Неокортекс – «социальный» мозг, участвующий во взаимодействии с близкими родственниками и других отношениях. Гипоталамус активируется при ощущении голода, во время роста, а это гораздо более эгоистичные аспекты существования. Представим, что между ними постоянно идет спор; неокортекс (материнская часть) говорит: «Семья важнее всего; я верю в семью, я буду вкладываться в нее», а гипоталамус (отцовская часть) отвечает: «А я голоден». Таким образом, каждая часть старается защитить свою позицию, как бы говоря от имени всего организма («Я»).

Нет сомнения, что существует необходимая генетическая изменчивость. Удивительным открытием явилось то, что более половины импринтированных генов (по крайней мере у мышей) влияет на развитие нервной системы и позднее на поведение взрослой особи. Исследования этого аспекта находятся в самом начале, но уже есть занятные примеры из жизни мышей.

Отцовские активные гены провоцируют у самок материнское поведение. Некоторые отцовские активные гены инициируют такие важные материнские виды деятельности, как поиск детенышей, их облизывание и согревание. Звучит как парадокс? Нет. При условии отсутствия родственного скрещивания (инбридинга) у обоих видов генов самки – материнских и отцовских – есть равные шансы перехода к потомству. Но самки также делают вклад в воспитание потомства сестер и других родственников, так как имеют большее родство с последними по материнской линии. Поэтому материнские гены могут помешать личному воспроизводству потомства, стремясь сохранить некую долю ресурсов для потомства родственников. Отцовские же гены заставляют делать больший вклад именно в свое потомство.

Или, например, возьмем молодую женщину, размышляющую о том, начать ли ей сексуальные отношения с кузеном (скажем, с сыном сестры ее отца). Ее отцовские гены «оценят» возможность увеличения родства при воспроизводстве потомства с одной половины до пяти восьмых долей (положительный эффект инбридинга), а материнские гены – нет. Но оба вида генов пострадают от ухудшения «качества» потомства вследствие

генетической гомогенности (отрицательный эффект инбридинга). То есть отцовские гены более склонны инициировать сексуальные отношения с родственником, а материнские будут противостоять этому. Первые говорят: «Поцелуй кузена», вторые читают нотацию об опасности рождения неполноценного потомства. Для индивида это будет что-то вроде внутреннего спора, преимущество в котором может переходить от одной стороны к другой, причем каждая будет стремиться доказать важность своих доводов.



Вспомним также общественное явление, встречающееся, например, в сельских районах Индии. В патриархальном обществе женщина после замужества переезжает в дом мужа и редко возвращается в родную деревню. Все ее дети вырастут в окружении, где они будут иметь большее родство к другим людям по отцовской линии (кроме родства с матерью, братьями и сестрами). В таком окружении у ребенка будет возникать внутренний конфликт, при котором два генетических «я» будут провоцировать разные реакции. Альтруистичное поведение по отношению к родственникам по отцовской линии, которое увеличит благополучие отцовских генов, не будет выгодно материнским генам, и наоборот. Дочери, как и мать, позже уедут из своего дома, а вот сыновья, скорее всего, так и останутся там жить, поэтому у них конфликт проявится в большей степени. Мать, в свою очередь, будет поддерживать проявление материнских генов в своих сыновьях, побуждая их меньше ориентироваться на родственные связи, чем того «хотят» остальные гены (и их отец).

Родительская манипуляция и импринтинг

Естественный отбор способствует проявлению у родителей механизмов манипулирования детьми в своих интересах, а у детей – способов борьбы с этим манипулированием. Ключевым фактором здесь является степень альтруистичности/эгоистичности поведения отпрыска, так как это влияет на отношения с родственниками. Родители поощряют равенство между своими детьми, ведь они имеют одинаковое отношение родства ко всем своим детям. Но каждый ребенок более ориентирован на свои интересы, так как степень его родства к себе больше, чем степень родства к братьям/сестрам.

Естественно, у каждого родителя есть свои собственные интересы, поэтому существует манипулирование со стороны матери и со стороны отца, провоцирующее конфликт двух генетических «частей» ребенка. При этом материнские гены ребенка более восприимчивы к манипуляции со стороны матери, а отцовские – отца. Таким образом, механизмы родительского манипулирования эволюционируют одновременно с импринтированными генами потомства. Возникают так называемые внутренние «голос матери» и «голос отца»,

каждый из которых подвержен влияниям одного из родителей благодаря импринтированным генам.



В первый раз я задумался об этом, когда пытался настроить троих своих дочерей против родственников со стороны матери. Не против матери, прости Господи, – я не сумасшедший, – а против ее родных. Я видел, что лица дочерей светились полным пониманием, я был доволен совершенной успешной манипуляцией. Затем они ушли, и вдруг меня неприятно поразила мысль: это их отцовские гены вибрируют в унисон с моими отцовскими аргументами. Как только дочери останутся одни, они более непредвзято все обдумают, а если пойдут к матери, то их мнение и вовсе изменится на противоположное.

Кстати говоря, при взрослении у человека меняется отношение к категориям родственников: важность, значимость переходит с тех, по отношению к кому существует генетическая асимметрия – родителей, полусиблингов, кузенов (людей, с кем возможен генетический конфликт), на тех, по отношению к кому нет генетической асимметрии, – дети, внуки. Возможно, наш внутренний конфликт угасает с течением времени, так как структура нашего родства с окружающим миром становится более симметричной.

Влияние супружеского конфликта на генетический конфликт

Все вышесказанное подводит нас к важному вопросу: каково генетическое воздействие супружеского противостояния на психику ребенка, который является одновременно свидетелем и участником драмы? Логично, что отцовский геном ребенка признает отцовскую точку зрения, а материнский поддержит мать. Противостояние двух генетических начал ребенка будет «подогреваться» родительским конфликтом и проявляться в повышенном производстве соответствующих веществ (протеинов, антисмысловых РНК, способных регулировать активность других генов). Так, чем суровее конфликт родителей, тем сильнее внутренний конфликт ребенка на генетическом, биохимическом, а также психологическом уровнях. Этот фактор может существенно увеличить страдания малыша.

Вспомните, как дети реагируют на появление полусиблингов – сводных братьев-сестер (скажем, ребенка отца от новой жены). С заметной враждебностью. Вместо того чтобы радоваться появлению нового генетического родственника, они наполняются гневом, видя в новом ребенке угрозу своему благополучию и счастью родных братьев и сестер. Логично, что такие реакции происходят под руководством материнских генов, которые не заинтересованы в новом потомстве отца. Генетический конфликт, вызываемый подобной ситуацией, может быть даже сильнее, чем непосредственно психологический.

Импринтинг и самообман

Геномный импринтинг имеет непосредственное отношение к обману и самообману; ключевым фактором являются внутренняя расщепленность и конфликт, порождаемый ею. В различных ситуациях в нас проявляются две отдельные личности с частично различающимися целями, взглядами на жизнь и степенью обмана и самообмана – два человека, которые склонны обманывать друг друга. Мы называем их нашим материнским или отцовским «я».

Различаются ли эти «я» уровнем своей осознанности? Это, конечно, зависит от того, какую часть мы больше склонны прятать от других. Материнская сторона более закрыта в отношениях с окружающим миром (взаимодействие с меньшим количеством родственников). Она стремится спрятать от других себя и свою вторую генетическую половинку (отцовскую). Поэтому сознание будет демонстрировать «отцовское» поведение, не зная о его «материнском» смещении, а у материнской части будет возможность изучить (и эксплуатировать) отцовскую часть, как это происходит в раздвоенном сознании, где подсознательное знает о существовании сознательного, но не наоборот. Это предварительные умозаключения. Неизбежно то, что предметом противостояния двух наших половинок станут семейные отношения.

Возникает интересный момент. Может ли одна наша часть чувствовать себя более виноватой? Да. Может ли быть так, что одна часть чувствует стыд, а другая – нет? Полагаю, да. Если чувство вины имеет отношение к нанесенному кому-либо вреду, то, по логике, вред, причиненный родственнику, хуже, чем вред, нанесенный чужому человеку. Поэтому наша отцовская сторона будет чувствовать стыд за обиду, нанесенную родственнику со стороны отца, а материнская сторона едва заметит это. Когда стыд связан с причинением вреда себе, особенно на людях, то если среди этих людей были наши родственники, скажем, по матери, мы будем чувствовать сильный стыд, провоцируемый материнскими генами, и почти не почувствуем его, если родственники окажутся со стороны отца. Чувства вины и стыда не только зарождаются в нас, но и *налагаются* на нас. Кто-то может попытаться вызвать у нас чувство вины или стыда без особых на то причин. Причем на склонность этого человека вызвать у нас определенное чувство могут влиять его собственные генные асимметрии. Такое наложение может вызвать расщепление личности и внутренний конфликт.

Дети и обман

В каком возрасте дети уже способны на обман? Мы называем детей «невинными», но, оказывается, они могут лгать уже в самом раннем возрасте. К двум-трем годам дети демонстрируют уже большой набор способов обмана, а самые ранние проявления замечены уже в шестимесячном возрасте. Фальшивый плач и притворный смех встречаются раньше всего. Обманный плач можно легко распознать: плача, ребенок часто останавливается, чтобы понять, слышит ли его кто-нибудь. Это говорит о том, что дети могут подстраивать свой обман под реакцию жертвы. К восьми месяцам младенцы уже умеют скрывать запрещенные действия и отвлекать внимание родителей. К двум годам ребенок способен блефовать: когда ему угрожают наказанием, он говорит: «А мне все равно!», хотя совершенно ясно, что это не

так. Одно исследование показало, что две трети детей в возрасте двух с половиной лет применяли обман по крайней мере один раз в два часа. Мотивы детского обмана очень похожи на мотивы взрослых. Ложь во имя защиты чувств другого человека – так называемая белая ложь – появляется только в возрасте пяти лет.

Хорошо известны случаи вспышек гнева у детей, при которых они угрожают нанести вред самим себе (также они описаны у шимпанзе и пеликанов). Птенцы пеликана, приходя в бешенство, кружат на одном месте, раскидывают в стороны своих братьев и сестер, а затем падают к ногам родителей, требуя немедленной заботы и внимания, что чаще всего и получают. Вместо того чтобы биться головой о землю, как это часто делают дети или маленькие шимпанзе, птенец пеликана наносит вред самой важной своей части тела – клюет свое крыло!

Обман ребенка может быть очень тонким, как мы увидим из нижеследующих примеров. Женщина, очень любящая свою пятимесячную дочь, забирает ее из яслей. Девочка весело играет с воспитательницей, но, заметив свою мать, сначала радуется, а затем ударяется в слезы. Как мать интерпретирует ее поведение? Дочь, конечно, рада видеть маму, но прячет свою радость, чтобы показать, как она страдает без материнской заботы. Иными словами, она пытается вызвать у матери чувство вины. Другой пример: та же девочка (теперь ей уже пять лет) использует слово «нужно», когда чего-то хочет («Мне нужно…»), как бы подчеркивая важность просьбы. Но когда она *не* хочет чего-то, то уже более мягко говорит, что не «хочет» этого. Этим девочка как бы подчеркивает, что у нее тоже есть свои желания (жалобно: «Но мама, я не *хочу* этого…»). Она манипулирует своей матерью: побуждает ее к большему родительскому вкладу в первом случае, а во втором пытается вызвать у матери уважение к себе как к человеку, имеющему собственные желания.

Фактически обманывать дети начинают еще до своего рождения. В последний триместр беременности резко уменьшается степень контроля матерью основных параметров организма, связанных с кровью: скорости пульса, уровня сахара в крови, ее распределения в организме. Обычно они находятся под контролем материнских гормонов и имеют низкие показатели. Однако во время третьего триместра контроль переходит к ребенку, при этом выделяются те же химические вещества или их имитаторы, но в концентрациях, превышающих оригинальные в 100 и 1000 раз. Почему так происходит?

Контроль переходит к плоду ради его же блага. Цель этого акта – повысить подачу питательных веществ к эмбриону через плаценту, для этого повышаются уровень содержания сахара в крови матери, частота пульса. Чтобы сосредоточить больше крови вокруг эмбриона, меньшее ее количество поступает к ногам и рукам матери. В процессе коэволюционной борьбы повышение уровня выделения внутриутробных гормонов сопровождалось повышением нечувствительности к ним матери. Можно представить, насколько же в процессе эволюции увеличилось содержание горомонов в крови матери.

Дети растут и становятся все более смышлеными, а следовательно, повышается и частота обмана. И это не случайность. Развитие интеллекта увеличивает их способность подавлять

истинное поведение и создавать новые шаблоны поведения. Есть свидетельства того, что частота возникновения обмана прямо пропорциональна развитию у ребенка интеллекта. В качестве эксперимента ребенка оставляют в комнате одного, строго наказав не заглядывать в коробку. К тому времени, как ведущий эксперимента возвращается, большинство детей уже успевают заглянуть в коробку. Когда им задают соответствующий вопрос, многие отвечают отрицательно, и чем более выдающиеся результаты ребенок показал в тестах, тем большая вероятность того, что он лжет.

У нас недостаточно сведений о случаях обмана, применяемого взрослыми, но совершенно ясно, что более развитые, умные люди создают обман чаще и искуснее. Логично будет предположить, что они также больше расположены к самообману. Опасность здесь в том, что высокие интеллектуальные способности в сочетании с высоким уровнем самообмана могут формировать характер в неблагоприятную сторону. Казалось бы, умные люди должны убеждать себя в том, что их особые таланты позволят им чаще избегать неудач, чем обывателям, но получается как раз наоборот. Умственно одаренные люди чаще склонны к обману и самообману (см. главы 10 и 13). Те, кто наслаждается преимуществами развитого интеллекта, гораздо чаще лгут, в том числе самим себе.



Когда детей побуждают к «белой» лжи (например, ребенка просят сказать, что подарок нравится, когда на самом деле это не так), они стараются улыбаться только жертве обмана (дарящему подарок). Если же подарок действительно нравится ребенку, он улыбается более широко и демонстрирует улыбку всем окружающим. Как и взрослым, детям легче бывает скрыть истинное выражение лица, чем изобразить новое (оно получается чересчур утрированным и подчеркнутым), и им лучше удается первое.

Интересно, что пятилетним детям, имеющим большую склонность к доминированию, удается лучше обманывать себя в лабораторных экспериментах, но их властный характер не помогает им лучше распознавать обман в других. Что касается взрослых, этот факт верен для мужчин; обманное поведение женщины не подвергается влиянию склонности к доминированию. В первой главе мы говорили о том, что когда человек подвергается прайму власти, он *менее* успешно различает выражения лица других людей, а поэтому легче поддается обману.

Стоит заметить, что родители с раннего возраста играют с

детьми в игры, в которых нужно притворяться, фантазировать. Дети играют в такие же игры друг с другом, а большая часть детской литературы фантазийна. Наиболее популярные детские игры связаны с обманом: прятки, карточные фокусы и т. п. Таким образом, все способствует тому, чтобы обман вошел в жизнь ребенка в самом раннем возрасте. Конечно, это стимулирует воображение и обучение, а также готовит ребенка к жизни в мире, где крайне важно уметь обманывать и распознавать обман. Я никогда не замечал, чтобы маленькие дети, обманывая, испытывали искреннюю вину. Но когда дело касается родителей, дети стремятся отрицать свой обман перед ними, как бы защищаясь. Ведь родители больше, сильнее, более опытны и контролируют все необходимые ресурсы.

Влияние родителей на детский обман

Несмотря на то что родители поощряют у детей «белую» ложь, они склонны строго наказывать за обман (особенно направленный против них). Родители обладают властью. Обычный способ обнаружения обмана родителем – пристальный взгляд «глаза в глаза». Я видел, как некоторые родители практикуют это даже со своими двадцатилетними детьми. Мои студенты постоянно говорят о том, что родители, по их мнению, могут распознавать обман лучше, чем кто-либо. Угроза наказания в целом побуждает детей избегать обмана. Страх перед наказанием (особенно самыми строгими его видами) может сделать его еще более запутанным и изощренным, а возможно, спровоцировать и самообман, чтобы лучше скрыть свой страх и боль.

Дети также склонны копировать обманное поведение своих родителей. Если последние демонстрируют обман, ребенку может казаться, что обман – это хорошо, а позже он может стать стилем его жизни. Все начинается с небольшой лжи друзьям или сокрытия неблаговидного поступка («Ах, прости, я не забрал тебя, мой сын заболел») и приводит к более серьезным проявлениям. Например, родитель является наркоманом и лжет, дабы скрыть свое пристрастие к наркотикам; его дети также учатся лгать, чтобы скрыть пристрастие родителя, а потом ложь начинает сопровождать их по жизни. С другой стороны, дети чрезвычайно чувствительны к родительским противоречиям и лицемерию, особенно если обман направлен против них. Если ребенок «поймает» вас за тем, что вы ему запрещали (например, бросаете мусор в цветочный куст рядом с крыльцом), то вы обречены на упреки и обвинения.

Психологи утверждают, что ключевым аспектом развития ребенка является тот факт, научился ли он доверять. Обычно дети из благополучных семей демонстрируют большую степень доверия к окружающим. Уменьшение заботы может привести к тому, что степень доверия уменьшится. В самых крайних случаях родители могут так обижать ребенка, что у него развивается полное недоверие к миру и он лжет, так как боится сказать правду. Получается, что ребенок начинает бояться реальности, своего собственного видения реальности. Если ребенок не доверяет своим родителям, он может лгать в целях самозащиты. Ведь самые близкие ребенку люди – это родители, и они должны принимать его интересы близко к сердцу; недоверие к родителям может экстраполироваться на всех окружающих.

Родители часто лгут своим детям, завышая степень своей заботы: «Я это делаю для твоего же блага», «Мне важны только твои интересы», одновременно ограничивая их возможности. В таких случаях они действуют больше из своих *собственных* интересов, которые противоречат потребностям ребенка.



Крайние проявления родительского обмана можно проиллюстрировать таким случаем. «Где папа?» – спрашивает ребенок. «Он ушел от нас, – отвечает мать (хотя на самом деле это не так). – Он не хочет жить с тобой». Здесь мать переносит психологические затраты на своего ребенка, лишая его возможности общения со вторым родителем. Или: «Папа умер» (на самом деле он в тюрьме). Позднее ребенок узнает правду и испытывает большой гнев по поводу обмана и своих психологических затрат – лишения общения со вторым родителем (посещение в тюрьме, письма, телефонные звонки).

А вот один из самых ужасных примеров: ребенок рассказывает, что мужчина, живущий в доме с ним и его матерью, – брат матери. Они спят в разных комнатах, но ребенок уверен, что они занимаются сексом. Так каков же ответ? Они не брат и сестра, и мать лжет? Или она не лжет, а у них происходит инцест? Кажется, невозможно объединить семейные и половые отношения более абсурдным образом. Чтобы лучше понять ситуацию внутри семьи, мы должны непременно затронуть и аспекты половых отношений. Мы должны отдельно рассматривать мать и отца, отдельно сына и дочь, брата и сестру – ведь у каждого пола собственные механизмы и цели обмана и самообмана. Далее мы обратимся к этой теме подробнее.

Глава 5. Обман, самообман и отношения полов

Не многие виды отношений имеют такой потенциал обмана и самообмана, как отношения между полами. Генетически неродственные индивиды объединяются для того, чтобы участвовать в акте, направленном на воспроизведение потомства, – сексе, некоем опыте, который может быть как экстатичным, так и разочаровывающим, даже болезненным и разрушающим. Этот акт зачастую является частью более масштабных отношений, наличие которых позволит двоим оставаться вместе в течение какого-то времени, а то и всю жизнь, – достаточно длительных для того, чтобы вырастить потомство. Эти отношения пронизаны возможностями обмана, они подвержены давлению естественного отбора. При этом знание партнеров друг друга обычно очень детально и с течением времени увеличивается.

Вообще секс – это акт, наполненный психологическим и биологическим смыслом. А поэтому часты случаи неправильной интерпретации нашего интереса, сексуального или романтического, отношения к партнеру, позитивного или негативного, а также сексуальной ориентации. Чтобы проанализировать обман и самообман в сфере интимных отношений, мы должны сначала вникнуть в глубинную логику эволюции полов и отношений между ними,

включая секс. И только затем мы сможем выявить разницу в обмане и самообмане между двумя полами. Мы рассмотрим различные аспекты проблемы: секс «на стороне», неустановленное отцовство, женский менструальный цикл, женский сексуальный интерес, фантазии, предательство, убийство.

Ключевая цель существования двух полов – это их жизненная функция: воспроизводство потомства. В эволюционном контексте есть только две переменные, на которые мы должны обратить особое внимание, – гены и родительский вклад. Чтобы сотворить потомство, нужны две клетки. Ребенок получает гены от обоих родителей (практически равное количество), а вклад (заботу, ресурсы) – либо от обоих, либо (чаще) только от матери. Гены он получает все одновременно – при оплодотворении, а родительский вклад – задолго до оплодотворения и долгое время после, в виде отдельных актов. Но прежде чем мы углубимся в проблему, выясним, зачем нам вообще нужен секс? Почему он так важен?

Зачем нам секс?

Почему существует половое размножение? Почему природа не придумала чего-то более простого и эффективного? Например, самки производили бы потомство без какого-либо вклада самцов? Самки выполняют почти всю «работу» – почему бы им не получать и всю генетическую выгоду? Другими словами, зачем вообще нужны самцы? Действительно, существуют некоторые виды, у которых есть только самки, но обычно это очень маленькие живые существа (мелкие насекомые, клещи, простейшие), с небольшим исключением в виде некоторых видов ящериц и рыб. Среди существ с большими размерами тела бесполовые виды обычно не способны эволюционировать, они быстро вымирают. Почему это происходит?

Преимущества полового размножения в том, что таким образом создается генетически разнообразное потомство. Два человека разного пола могут теоретически произвести огромное количество генетически различных отпрысков, а если бы в этом процессе участвовала только самка, потомство получало бы только ее геном, за исключением редких мутаций.

Почему же важно генетическое разнообразие? Есть две важнейшие силы. Рекомбинация (перераспределение генетического материала) позволяет генам разрывать комбинации и вступать в соединение с другими генами. Таким образом, набор генов живых существ постоянно меняется. Это увеличивает возможность развития «полезных» генов и скорость генной эволюции. Однако существует серьезное давление со стороны паразитов, большого их числа, которые также эволюционируют, развивая новые способы атаки на организм. Получается, что паразиты косвенно благоприятствуют воспроизводству генетически разнообразного потомства и потомства с высокой степенью внутреннего многообразия (гетерозиготности). Такова генетическая подоплека половых отношений, значительно влияющая на выбор партнера и другие аспекты отношений.

Два пола – два коэволюционирующих вида

Секс представляет собой доминирующую форму воспроизводства потомства у большинства видов уже в течение сотен миллионов лет. Две соперничающие формы – самец и самка (по признаку производства спермы или яйцеклеток) – являются частью некого частотно обусловленного равновесия, проявляющегося на протяжении долгого времени. При этом относительное увеличение количества особей одного пола делает второй более ценным, в результате чего воспроизводство особей этого пола увеличивается.

Два этих пола отличаются друг от друга относительным размером родительского вклада в потомство. Самки производят яйцеклетки настолько ценные, что их количество строго ограничено. Самцы производят сперму, настолько не ценную, что 100 миллионов

клеток не весят и грамма, а самец, будучи в покое, может произвести такое же количество клеток менее чем за час. Что касается дополнительного вклада, обычно он поступает со стороны самки, а значит, в целом ее вклад превышает вложение самца. Это явление мы можем наблюдать непосредственно у человека.

На протяжении миллионов поколений мужской обман был связан с генетическим качеством, так как самец не предлагает ничего, кроме своих генов. Предполагается, что выбор самкой самца основан на таких признаках «мужского качества», которые трудно подделать: размер, симметрия, яркий окрас, замысловатость брачной песни и т. п. Спаривание с такими самцами повышает генетическое качество потомства. Иногда генетически ценные самцы временно находятся в недостаточном количестве, и естественный отбор способствует развитию у самок умения рекламировать свою фертильность в целях быстрого привлечения самца.

Конечно, любое качество можно спрятать или выставить напоказ. Когда-то я думал, что телесная симметрия является непременным признаком генетического качества (у растений, насекомых, птиц, млекопитающих): не только потому, что ее легко оценить, но и потому, что ее невозможно подделать. Но синежаберный солнечник доказал мне обратное. Обычно самцы этой рыбы одинаково ярко раскрашены с обеих сторон тела и имеют обыкновение демонстрировать самкам обе стороны. Но самцы, имеющие асимметричный окрас, обычно плавают так, чтобы показывать только одну свою сторону, более ярко окрашенную. Есть самки, которые не замечают этого трюка и неизменно «клюют» на него. Такие самцы преуспевают в производстве потомства не так хорошо, как полноценные самцы, но если бы они не применяли обман, дела бы у них шли еще хуже.



Я впервые осознал важность этого явления, когда беседовал с молодой студенткой, обладательницей чрезвычайно привлекательного лица. Казалось, что когда она хотела произвести на меня впечатление, она поворачивалась так, чтобы мне были видны обе стороны лица, и ослепительно улыбалась. Эффект был очень сильным. Я решил, что мы иногда склонны подсознательно демонстрировать ту сторону, которая кажется нам более привлекательной, и скрывать асимметрию.

Предполагаю, что научные исследования могли бы продемонстрировать разницу между шаблонами обмана и самообмана у разных полов. Например, женские особи, скорее всего, распознают обман лучше мужских; последние склонны чаще обманывать себя (самораздувание и завышенная самооценка). Думаю, женщины глубже изучают обман в их отношениях с мужчиной. Я никогда не забуду то чувство уязвимости, которое охватило меня, когда я узнал, что моя жена уже восемнадцать месяцев наблюдает случаи моей лжи без моего ведома. Она как бы создавала «библиотеку» моего поведения для последующего использования. Я почувствовал себя так, будто меня предали.

Являются ли мои умозаключения истинными, я не знаю, так как объем научных исследований по этому вопросу недостаточен. Нет доказательств того, что женщины действительно систематически распознают обман лучше, чем мужчины, или того, что самообман встречается чаще у одного из полов (за исключением завышенной самооценки, которая обычно наблюдается у мужчин).

Обман и самообман при ухаживании

Для того чтобы осознать суть проявления обмана и самообмана в отношениях полов, будет полезно понять, что выбор женщины обычно основывается на статусе мужчины, его ресурсах и готовности делать вклад в отношения – на признаках генетического качества (особенно во время овуляции женщины). Генетическое качество может подтверждаться физической привлекательностью (например, симметрией лица, мужественными чертами). Поэтому вполне ожидаемо, что мужчины склонны представлять эти качества в ложном свете; стараться казаться лучше, чем они есть на самом деле.

Выбор мужчины обычно основывается на физическом подтверждении плодовитости женщины. Молодость, соотношение объема талия/бедра, размер груди, симметричность тела, женственность – признаки генетического качества. И наконец, мужчины ценят сексуальную моногамность женщины (не принимая в расчет свои собственные склонности).

Учитывая разницу родительского вклада в потомство – сперматозоид от отца и девятимесячное вынашивание плода матерью – неудивительно, что мужчины (в сравнении с женщинами) гораздо более сосредоточены на краткосрочных отношениях, чем на долгосрочных. Это является причиной разного отношения полов к сексу. Большинство мужчин демонстрируют большую склонность к сексуальному разнообразию, чем женщины. Мужчины стремятся увеличить количество партнеров, более склонны к сексу с привлекательной незнакомкой, у них возникает в два раза больше сексуальных фантазий в единицу времени, они могут прибегать к услугам *censored*ток и снижать свои стандарты женской привлекательности в угоду увеличению количества краткосрочных контактов. Женщины чаще, чем мужчины, жалуются на обман мужчин по поводу своих амбиций, искренности, доброты, силы чувств. И только в сфере непосредственно секса женщины опережают мужчин по обману.



Например, естественный отбор способствует тому, чтобы женщины симулировали оргазм, но очень редко это необходимо мужчинам. Женщина подделывает оргазм, чтобы «массировать» эго мужчины или чтобы скорее закончить утомительный половой акт. Некоторых мужчин совсем легко «одурачить», большинство из них довольно часто ведутся на обман. Настоящий оргазм направлен на то, чтобы облегчить движение сперматозоидов – как бы засосать их

внутрь утробы. Он также делает следующий секс с этим партнером более вероятным.

Можно попробовать выяснить, сколько сексуальных актов расстраивается по причине обманных действий одного из партнеров. Женщины больше негодуют по поводу преувеличения мужчинами количества своих ресурсов и статуса. Но это относительно незначительный фактор. Что действительно раздражает женщин, так это наличие двух обманных действий: мужчина лжет относительно своих чувств, добивается секса, а затем не предпринимает никаких попыток снова встретиться с женщиной – не звонит, не отвечает на звонки сам. У меня нет сомнения, что такое поведение связано также и с самообманом. В начале 1960-х годов, когда я был молодым, я подпадал под действие так называемой «фальшивой эмоции». Я встречал женщину, она сильно привлекала меня, мои чувства разворачивались «на всю катушку», мне казалось, что я люблю ее, затем у нас был секс два-три раза и отношения разваливались – они даже могли перейти в антипатию. Фальшивые романтические чувства, по-видимому, были призваны, чтобы ускорить сексуальное сближение, но я понимал это только после свершившегося акта. Женщины, конечно, были крайне недовольны…

Чей это ребенок?

Одним из переломных моментов для мужчины является событие, которое может произойти спустя девять месяцев после полового акта, – появление нового организма, отцом которого он является. Но он ли отец? Ответ является ключевым: какова степень родства – 1/2 или 0? Материнство не вызывает сомнений, но вот отцовство…

Мужчины обычно особенно озабочены проблемой подтверждения отцовства. Помогает ли в этом способность к восприятию? Оба пола одинаково успешно распознают родство ребенка с определенным родителем, но оба также легче усматривают у него сходство с матерью. Каждый родитель легче распознает родство ребенка своего же пола. В случае с новорожденными детьми есть поразительная особенность: женщины и их родственники склонны указывать на похожесть ребенка на своего отца (чаще такое говорится про мальчиков), а предполагаемые отцы могут относиться весьма скептически к факту похожести.



Были проведены эксперименты, в которых с помощью компьютера накладывались изображения лица мужчины и неродного ему ребенка, чтобы сымитировать похожесть. Результаты говорят о том, что большая похожесть ребенка на

мужчину влияет на его отношение к ребенку: он выказывает большую готовность принять новорожденного, платить за его содержание, прощать ему проступки и т. п. С женщинами же ситуация не так однозначна. По всему миру возникает много анекдотов и поговорок на эту тему. Например, в Сенегале говорят: «Лучше иметь уродливого ребенка, похожего на тебя, чем симпатичного, но похожего на твоего соседа».

Как может мужчина проверить, что ребенок, которого носит женщина, является его отпрыском? Практически никак. Некоторые мужчины изводят себя подозрениями и воспоминаниями: жены не было дома несколько дней, она разговаривала по телефону со старым другом и т. п. Но мне всегда казалось, что в таких случаях много шума появляется из ничего. Я не верю, что можно долгое время смотреть на ребенка и не смочь узнать в нем своего (без теста на ДНК). В моем генеалогическом древе есть предостаточно генетических маркеров, которые укажут правду. Самое худшее, что может произойти, – это девять месяцев потраченных впустую усилий и ресурсов. Но мы всегда можем оставить сомнения позади и не ударяться в бесконечную ревность. К сожалению, не многие это понимают.

Ответ мужчины на женскую неверность

Реакция мужчины на возможную неверность женщины, с которой он состоит в близких отношениях, почти всегда ясна: чаще всего это гнев и агрессия, попытки подавить ее поведение, угрозы, физическое насилие, изоляция, а иногда даже убийство. В результате женщина становится запуганной, подавленной, любая ее попытка избежать этой участи будет пресекаться. Она может оказаться под властью защитного самообмана, при котором «обеляет» своего мучителя и винит себя. У некоторых народов распространены такие способы уменьшения подверженности женщины сексуальному соблазну, как женское обрезание (для уменьшения сексуального желания), связывание ног (ограничение мобильности), изоляция от общества. Но оправданны ли такие методы и не являются ли они рационализацией?

Закон также предубежден. Исторически и культурно складывалось так, что сексуальная связь с замужней женщиной чаще всего считалась преступлением (виновниками были оба), где жертвой становился обиженный муж. В США, в некоторых штатах, до недавнего времени факт адюльтера считался достаточно справедливым основанием для убийства мужем обоих прелюбодеев.

Получается, что внебрачный секс или только подозрение на адюльтер является весьма опасным для женщины (и ее любовника). Опасность убийства, лишения свободы очень мощный стимулятор применения обмана и самообмана во внебрачных отношениях. Мой собственный (очень ограниченный) опыт говорит о том, что внебрачные отношения нельзя скрыть от своего сознания, а поэтому обман и самообман возникают сознательно в целях защиты от возможных обвинений.

Во многих американских городах сексуальная ревность является второй или третьей по частоте причиной убийств, а во многих общинах – даже первой. В Детройте одна треть всех убийств в 1972 году была связана с криминалом (например, убийство при ограблении), но одна пятая оставшейся части пришлась на долю сексуальной ревности.

Анализ этих случаев представляет большой интерес. Мужчины в четыре раза чаще женщин инициировали действия, приводящие к убийству. Примерно в равном количестве случаев мужчины убивали свою партнершу или другого мужчину, а также сами

подвергались убийству женщиной (которой часто помогал некий ее родственник).

Двое мужчин убили своих неверных партнеров-гомосексуалистов – причиной такого акта никак не может стать неуверенность в своем отцовстве! При обнаружении неверности партнера женщины проявили себя более «успешно», убивая одного из участников адюльтера в девяти случаях, причем у мужчин этот показатель был иной – одно убийство в двух случаях.

В Канаде 55 % рассмотренных в суде актов физического насилия над женой связаны с наличием ревности у супруга. Мужчины реагируют на возможную неверность гневом, пьянством, угрозами и сексуальным возбуждением. Последний факт является наиболее занятным. У самцов многих видов живых существ, более или менее моногамных, вид своей самки, занимающейся сексом, повышает возбуждение. Например, у уток самец, заметив спаривание своей самки с другими самцами, немедленно спаривается с ней сам – предположительно для того, чтобы ввести порцию спермы, которая будет соперничать со спермой предшественников. Фантазии или реальный поиск улик – черта сугубо мужской психологии. Все свидетельства говорят в пользу этого факта. Женщины реагируют на внебрачную связь мужчины слезами, напускным равнодушием, попытками увеличить свою привлекательность. Нет никаких доказательств, что они сексуально возбуждаются.

Мужчины склонны к самообману при оценке внебрачных отношений партнерши. Чем ниже их самооценка, тем больше возникает подозрений, способных перейти в паранойю. Чем ниже «качество» партнера, тем выше соблазн партнерши. При подозрении на низкое генетическое качество партнера партнерша может доминировать над ним, и он не осмелится высказать свои подозрения из страха быть брошенным. Вторая причина, по которой мужчины практикуют самообман, – их собственное ощущение вины. Много раз я встречал подтверждение этой мысли – мужчины обвиняли своих невиновных партнерш в том, что совершали сами. Здесь налицо отрицание и проекция вины, при которых обвинения служат своего рода «камуфляжем».

Обман и женский менструальный цикл

На протяжении ежемесячного цикла биологическое состояние организма женщины меняется очень занятным образом, создавая множество предпосылок для возникновения обмана и самообмана. Во время овуляции женщины становятся более привлекательными (кажущаяся симметрия тела увеличивается, улучшается соотношение объема талии/бедер). Они чаще негативно отзываются о внешнем виде других женщин именно во время овуляции. Сравнивают ли они себя (подсознательно) с другими женщинами и критично высказываются о них потому, что действительно являются относительно более привлекательными во время овуляции, или же добавляют негатива в свои отзывы для того, чтобы повысить собственную привлекательность в глазах слушателя? Я предполагаю, что последнее более вероятно, хотя доказательств у меня нет.

Во время овуляции женщины более сексуальны, у них появляется влечение к генетически привлекательным мужчинам и внебрачному сексу. Проводившиеся в некоторых клубах Вены многомесячные исследования пар показали, что женщины в овуляционный период были менее склонны показываться на людях со своим партнером и в то же время желали демонстрировать открытые участки тела (надевали меньше одежды).

Во время овуляции женщины считают привлекательными тех мужчин, лица которых кажутся более мужественными и симметричными, – признаки генетического качества (но не родительского вклада в потомство). Их предпочтения также смещаются в сторону более темноволосых короткостриженных мужчин. Женщина, работающая приват-стриптизершей и не принимающая гормональных таблеток, зарабатывает на 30 % больше денег в период овуляции, чем в другое время (не учитывая менструации, когда она зарабатывает меньше всего). Если она принимает гормоны, то ее поведение в течение менструального цикла не меняется.

Физиологические изменения женщины во время цикла могут вызвать подспудное генетическое напряжение между представителями полов. Результаты исследований говорят о том, что чем большую степень гистологической совместимости локусов *note 17***9**

Локус – место локализации определенного гена на генетической карте хромосомы. – *Примеч. ред* .

note 18 (участвующих в защите от паразитов) имеют гены партнерши с генами партнера (что является неблагоприятным, так как это понижает выживаемость потомства), тем менее вероятен у них секс во время овуляции и тем чаще женщина будет уклоняться от контакта и фантазировать о сексе с другим мужчиной (включая предыдущих партнеров). Но двенадцать дней спустя, по прошествии овуляционного периода, генная совместимость не будет оказывать влияния на ее поведение и фантазии (в сравнении с женщинами, не имеющими генной совместимости с партнером). У мужчин же такая совместимость никак не влияет на их поведение.

Вывод таков: женщина испытывает большее биологическое давление во время овуляции, а это способствует появлению обманного поведения. Она участвует в добровольном сознательном акте самообмана – временной фантазии, – которой она не хочет делиться с партнером. У нее может развиться собственный воображаемый мир, в который она станет возвращаться каждый месяц, что будет побуждать ее к более решительным действиям. В любом случае, личное пространство тщательно оберегается от партнера. Интересно было бы знать, замечают ли мужчины, что когда их партнерша кажется им наиболее привлекательной, она менее всего сексуально заинтересована в них.?И как они на это реагируют, если реагируют вообще?

Запах является важнейшим аспектом сексуальных отношений. Женщина чувствует запахи более тонко и особенно – во время овуляции, когда ее чувствительность к определенным компонентам запаха может увеличиваться в сотни раз. Меня всегда удивляло, как некоторые наивные молодые люди недооценивают аспект отношений, связанный с обонянием.

Note17
9

Note18
Закрыть



Студенты рассказывают мне одну и ту же историю: «Я собирался встретиться со своей девушкой, но встретил эту женщину, а она была так привлекательна, и мы занялись сексом, ничего особенного, я по-прежнему любил свою девушку. Но как только я встретился со своей девушкой, казалось, она мгновенно узнала о происшедшем».

Я спрашиваю студентов, не приходило ли им в голову принять душ после секса. Нет, конечно, не приходило – и в этом была их проблема. Они жили в одном мире запахов, а их партнерша – в другом. Конечно, есть и такая опасность, что, приняв душ, они спровоцируют вопрос партнерши о том, зачем он им потребовался в такое время дня.

Разница в восприятии запахов может оказывать влияние на ментальную жизнь. Женщины лучше распознают выражения лица, а мужчины быстрее выявляют в толпе людей враждебные образы. Услышанные звуки обрабатываются в различных отделах обоих полушарий мозга, и примечательно то, что при выполнении многих ментальных задач мозг женщины работает более симметрично, чем мозг мужчины, – задействованы оба полушария. Симметрия является большим плюсом в физической и ментальной жизни человека. Например, ощущение пространства и восприятие звуков улучшаются в результате одновременной двусторонней обработки информации. А поэтому у женщин, по-видимому, есть преимущество перед мужчинами. Мозолистое тело, соединяющее оба полушария, у женщин имеет больший размер, чем у мужчин, а значит, поступающая информация быстрее распределяется между полушариями, которые обрабатывают ее симметрично.

Самообман мужчины по поводу интереса к нему женщины

Есть несколько свидетельств того, что мужчины склонны обманывать себя наличия у женщин сексуального интереса по отношению к ним. Женщины подтверждают то, что мужчины склонны видеть в них гораздо больший сексуальный интерес к себе, чем он есть на самом деле. Женщины, наоборот, не проявляют каких-либо склонностей в данном контексте. Эксперименты предоставили нам обширную информацию по этому вопросу. По логике, мужчины выигрывают от такого подхода к женскому интересу. Фальшивые проекции помогут им «зацепить» больше женщин, имеющих реальный интерес к ним. Общая польза для вида будет значительной, если учесть, что затраты небольшие (женщина отвергнет мужчину, он уйдет). Конечно, излишняя пылкость мужчины может увеличить его психологические затраты.

Есть и свидетельства того, что поведение женщины может спровоцировать появление у мужчины иллюзии наличия интереса к нему. Например, во время эксперимента незнакомые мужчина и женщина находились в одном помещении в течение 10 минут, а их общение записывалось на видео. Оказалось, что в первые минуты общения женщина проявляла

больше знаков внимания, которые могли быть расценены как интерес (например, кивала), но фактически не были связаны с реальной заинтересованностью. Такое поведение ассоциируется с настоящим интересом при более длительных периодах общения (от четырех до десяти минут). Выходит, женщины склонны демонстрировать интерес до того, как он у них действительно появляется. Это вызывает у мужчины соответствующую иллюзию.

Отрицание мужчинами гомосексуальных склонностей

Много было споров на тему того, что отрицание своих собственных гомосексуальных импульсов приводит к их проекции на других людей. Происходит следующее: обнаружив некий гомосексуальный интерес в нашем собственном восприятии, мы отрицаем существование его в нас и ищем в других. Неудивительно, что такое отрицание может привести к агрессии, ведь наличие у другого мужчины гомосексуальных склонностей как бы компрометирует наши скрытые интересы.

Вызывает ли у нас против нашей воли соответствующий интерес мужчина с пышной прической и женскими духами? «На всякий случай лучше атаковать его сразу, пока никто не заметил моего интереса к нему». Это иногда называется реактивным образованием. Что привлекает, но является недопустимым, немедленно подвергается отрицанию и презрению, если замечается в себе, и агрессивным нападкам, если обнаруживается в других. Подвергая нападкам гомосексуалистов, мужчина как бы поддерживает собственный гетеросексуальный имидж.

Недавние исследования подтвердили эти предположения. В США А-1 – гетеросексуальные мужчины по критерию Кинси: полное отсутствие гомосексуального поведения, мыслей или чувств (по словам самих мужчин) – были поделены на относительных гомофобов (они испытывали враждебность и гнев по отношению к гомосексуалистам) и тех, кто был достаточно расслаблен и не выказывал особых чувств по этому поводу.

Самое интересное началось, когда участникам эксперимента дали посмотреть три шестиминутных видео эротического содержания – секс между мужчиной и женщиной, двумя женщинами и двумя мужчинами, – в то время как плетизмограф, подсоединенный к *censored*у участника, очень точно измерял обхват органа. В дополнение после просмотра видео каждого из участников спросили, насколько он был возбужден.

Результаты были занятными. Относительно гомофобные и негомофобные мужчины демонстрировали одинаковый отклик на видео гетеросексуального (преимущественно) и лесбийского содержания – довольно сильное возбуждение. И только видео гомосексуального содержания продемонстрировало расхождения. У негомофобных мужчин наблюдалось незначительное увеличение размера *censored*а, а у гомофобных – заметное увеличение размера. Последующие опросы показали, что мужчины адекватно оценивали свое возбуждение, за исключением гомофобных мужчин при просмотре гомосексуального видео. Они полностью отрицали свое возбуждение. Осознавали ли они это – неизвестно.

Приносит ли самообман в браке пользу или вред?

Есть две крайние формы проявления обмана в отношениях, касающиеся секса и любви: секс партнеров великолепен, но необходимо подделывать любовь, или любовь партнеров великолепна, но необходимо подделывать секс. К тридцати годам мы все уже испытали это на себе. Когда перед нами предстает необходимость подделывать секс, мы привлекаем к этому фантазию, предыдущих или воображаемых партнеров, придуманные сексуальные акты. Все, что поможет. Заметьте, такие отношения особенно опасны для партнера. Если партнер не в курсе насчет ваших истинных реакций на него, следовательно, будет не готов к возможному предательству. С другой стороны, при наличии сильного сексуального интереса гораздо сложнее имитировать любовь. Отношения без любви более беспокойны, открытая

враждебность сочетается со страстным сексом.

Эффективность самообмана в браке зависит от вида самообмана. Позитивный, нацеленный на усиление брака, является более выгодным, чем тот, который направлен на разрешение своего собственного когнитивного диссонанса. Есть доля правды в том совете, что в брак надо вступать с открытыми глазами, а будучи уже в браке, закрывать один глаз. Когда вы решаете, что предпринять, взвесьте все за и против, а если уже предприняли – привнесите в это действо позитивное отношение и не зацикливайтесь на негативном.

Рассмотрим сначала положительную форму самообмана. Пары дольше сохраняют отношения, если у партнеров есть склонность переоценивать друг друга (оценка партнером второго выше, чем его собственная самооценка). Это звучит примерно так: «Дорогой/дорогая, я люблю тебя больше, чем ты любишь себя сам/сама, а поэтому поддерживаю тебя». Выгодно обеим сторонам. Чем больше вы переоцениваете партнера, тем дольше остаетесь вместе, и наоборот. Если предположить, что долгосрочные отношения выгодны, то переоценка партнера тоже выгодна.

У многих есть склонность видеть улучшения в отношениях с течением времени, даже если это достигается путем преувеличения того плохого, что было в прошлом (в сравнении с настоящим). Если исказить воспоминания, то появится уверенность в совершаемых улучшениях и отношения будут длиться дольше. Подчеркну, что зачастую мы не способны различить причину и следствие. Самообман может увеличить длительность отношений и удовлетворенность ими либо способствовать развитию факторов, помогающих их улучшить. Возможно, успех способствует развитию самообмана (позитивного).

Исследования показали, что с течением времени удовлетворенность браком падает, но если у партнеров «искажены» воспоминания, они ярче запоминают случаи ухудшения отношений, происходившие в прошлом, и недавние ситуации их улучшения. В одном эксперименте оба супруга с уверенностью говорили о том, что за последнее время их удовлетворенность браком повысилась (в течение 2,5 лет), хотя фактически это не подтвердилось. В этом случае супруги «регулируют» свои воспоминания так, чтобы запоминать только позитивные моменты.

В противоположность этому самооправдание партнеров приводит к ослаблению единства пары и в крайних случаях – к распаду брака. Иными словами, активное самооправдание в целом работает против брака. Опять же здесь причина и следствие не определены. Является ли самообман причиной разрыва или только способствует ему?

Мы знаем, что шаблоны самооправдания могут быть симптоматичны. Основываясь на изучении взаимодействия двух партнеров во время экспериментов, записанных на пленку, ученые достигли удивительного успеха в попытках предсказать, какие пары останутся вместе три года спустя. Те, которые были склонны «переписать» историю в более негативном ключе, получили негативные прогнозы. Только по этому признаку ученые правильно предсказали будущий распад семи пар и ошиблись всего в трех случаях. Они дали верный прогноз положительного развития отношений у сорока пар, таким образом достигнув точности предсказаний в 94 %. Расставание партнерами не обсуждалось, но некоторые пары разговаривали между собой так, будто уже забыли, почему они женились, и оба активно практиковали самооправдание (чтобы уменьшить когнитивный диссонанс, возникший при нахождении в плохом браке), ничего не делая для сохранения союза. Другие исследования показывают, что когда соотношение позитивных действий, направленных на партнера, к негативным становится меньше 5: 1, то брак в опасности.

Очарование и опасность фантазий

Фантазия привлекательна и коварна. Способность фантазировать глубоко заложена в нашем существе. С самого раннего возраста мы спонтанно практикуем фантазии и испытываем от этого большое удовольствие. Окружающие воодушевляют нас на фантазирование. Мы создаем искусственный мир и живем в нем. Обычно фантазия

представляет собой видение реальности в более позитивном ключе: «Все было бы лучше, если бы мои фантазии сбылись». Например, работая в лаборатории круглые сутки, мы склонны представлять, что наш труд обречен на получение Нобелевской премии. Мы представляем себе, как очень скоро получим награду. Фантазия действительно может повышать качество нашей работы. Каково же реальное соотношение между пользой такого самоотверженного труда и упущенными возможностями, – это уже другой вопрос.

Какова обратная сторона медали? Представьте себе романтическую фантазию. Эта женщина, такая далекая от вас, на самом деле создана для того, чтобы быть вашей женой, верным другом. А теперь можете выкладываться в лаборатории, будучи уверены в том, что ваша будущая личная и сексуальная жизнь под контролем. Можете иногда отправлять этой женщине часть своих заработков и говорить ей, что поскольку вы не можете показать свою любовь другим способом, вам доставляет радость отдавать ей свои деньги. И она *будет* довольна таким раскладом. Настолько довольна, что станет поощрять ваши фантазии. А может быть, она сама их и создала.



На Ямайке даже есть слово для обозначения такой формы манипуляции. Boops – так называют пожилого мужчину, который содержит молодую женщину – оплачивает ей аренду жилья, электричество, различные счета, может быть, даже небольшую машину, – получая в награду сексуальное расположение, возможность фантазировать о том, что скоро она станет его. В самом оптимальном для женщины варианте он не получает секса совсем – и тем больше это разжигает его фантазии. Он отказывается подвергать их сомнению. Доводы против, которые должны бы вызвать здоровое сомнение, мгновенно отметаются. Как сказал один психиатр: «Мы не хотим, чтобы унылая реальность вмешивалась в наши радужные фантазии».

Если кто-то посторонний управляет вашими фантазиями, это может далеко увести вас от своих собственных интересов. Да, в течение шести месяцев вы многого достигли в лаборатории, но если вы действительно руководствуетесь в вашей работе только фантазиями о будущем, то несете значительные затраты и рано или поздно вам придется столкнуться с суровой реальностью, дабы защитить свои интересы. Вне всякого сомнения, неосуществленные сексуальные и романтические фантазии являются одними из самых дорогостоящих фантазий в нашей жизни.

Боль предательства

Если в семейных отношениях обман и самообман оказывают самое глубокое влияние на жизнь, то в сексуальных они являются очень болезненными. Ничто не приносит такой боли, как сексуальное предательство. Обман и самообман, практикуемые в вашей семье и влияющие на ваше поведение с ранних лет, можно сравнить с хроническим артритом, а сексуальное предательство похоже на то, будто вас переехал грузовик. Я уверен, такие ощущения возникают у обоих полов.

Здесь важны по крайней мере три аспекта. Во-первых, разница между привычным и реальным. Например, ребенок, которого вы приняли как своего, на самом деле не ваш; любовь, которая, казалась взаимной, оказалась односторонней. Во-вторых, предательство обычно имеет в своей основе ложь, которая продолжалась месяцы или годы. И вы помогали этому обману вершиться, так как верили лжи, были слепы.

И наконец, воздействие обмана проявляется в обоих направлениях. Часто он касается только обманщика и обманутого. Сексуальное же предательство неизбежно касается и третьих лиц, иногда о нем узнает большое количество людей, что увеличивает риск общественного порицания. В качестве крайнего примера вспомните ужасный случай с Элин Вудс, которой пришлось столкнуться с тем, что ее муж Тайгер регулярно занимался сексом с официанткой ресторана, завсегдатаями которого они являлись, соблазнил дочь соседки (эту семью она знала много лет), задействовал множество людей в сокрытии своей сексуальной жизни и в довершение всего рассказал об этом миллионам людей. Арнольд Шварценеггер также выложил на всеобщее обозрение некоторые факты своей жизни.



Почему секс так часто ассоциируется со стыдом? Одной из причин является то, что сексуальная деятельность зачастую осуществляется против «я-интереса». Это включает в себя мастурбацию, зоофилию, гомосексуальность – сексуальное поведение, которое не приносит пользу субъекту. Это может не касаться посторонних людей, но сильно затрагивает родственников, так как их репутации наносится непосредственный вред. Они и будут особенно сильно давить на индивида, стыдить его. В принципе, неадекватное сексуальное поведение может затронуть многих людей.

Исследования семейных отношений помогают нам глубже понять проблему. В семье может господствовать идеология равенства, но присутствовать атмосфера полного порабощения и подавления. Обычно мы попадаем в некую среду родственного доминирования. Но супружеская неверность (как и беременность) – это не среда. Можно быть либо неверным, либо верным, третьего не дано.

Возможно, вы говорите себе: «Каково будет справедливое

наказание для того, кто лгал мне, „грабил“ меня в течение двух лет?», и на ум приходит казнь через повешение. Но разве вы не душите себя сами? Каждая ложь принималась и игнорировалась вами, вы позволяли манипулировать собой – осознанно и неосознанно. Собственный самообман сыграл с вами злую шутку. Вы заварили эту кашу вдвоем с партнером – вам же обоим ее и расхлебывать.

Часто есть некая связь между отношениями, которые были у вас семье, и вашими личными контактами. Связь обусловлена частично генетическими факторами, а также имитацией шаблона. Но могут проявиться и логические аспекты. Американский комик Крис Рок любит шутить, что у каждой женщины есть «проблема отношений с отцом», а вам, ее нынешнему партнеру, придется за это заплатить. Представьте, что вы встречаетесь с женщиной и вам удается «увести» ее из болезненных отношений с отцом. Сначала она будет счастлива, но у вас появится проблема, если впоследствии она начнет расценивать эту ситуацию так: если мужчина настолько силен, значит, он сможет доминировать надо мной даже больше, чем мой отец.

Боль, причиняемая сексуальным предательством, тем сильнее, чем более близки были партнеры. Почему? Представьте незамысловатые с физиологической стороны сексуальные отношения: объятие, пара поцелуев, мужчина взбирается наверх, оба наслаждаются хорошим половым актом. А теперь представьте более интимные контакты: акты любви по отношению к партнеру, глубокое исследование его тела. При измене второй случай будет более болезненным, так как теряется интимная связь между людьми, острее ощущается ее потеря. Большая степень интимности в сочетании с болезненными фантазиями усиливают боль: «Мы делали то-то и то-то, а теперь он/она делает это с другой/другим».

Вне всякого сомнения, боль, причиняемая неудавшимися отношениями, – один из самых сильных видов боли. Физическую боль почти всегда можно как-то облегчить, но в случае с эмоциональной приходится только ждать, пока она уйдет сама. Социальный аспект лишь усиливает личную, интимную боль – кажется, что она и внутри, и снаружи. Ведь измена зачастую связывает партнера с множеством людей, участвующих во лжи: тех, кто все знал, но ничего не сказал.

Вспомним другой весьма болезненный аспект отношений. Когда все свидетельствует о том, что долгосрочный союз безнадежен, наилучшей стратегией будет разорвать его, расстаться с партнером и минимизировать общение, но само по себе это очень тяжело. Между двумя партнерами уже возникло множество нитей, связей, которые теперь утрачиваются, причиняя страдания обоим. Два-три телефонных звонка в день заменяются полным молчанием. Разделенные радости, размышления, надежды, страхи – все улетает прочь. Желание восстановить контакт – даже агрессивный – почти невыносимо. Между тем наладить связь может не получиться. Оба партнера рискуют оказаться в страстных объятиях – не теплых, а страстных, отнимающих время и психические силы.

Итак, мы рассмотрели практически все аспекты данной проблемы – от самых приятных, волнующих моментов отношений

до самых ужасных: лжи, измены, публичного позора. Поговорили о том, что любовь может трансформироваться в ненависть, способную стать причиной убийства, и о том, что такая трансформация происходит не по причине самообмана, но он в большой степени способствует ей.

Глава 6. Иммунология самообмана

До сих пор мы говорили об отношениях индивида с внешним миром – с его конкурентами, друзьями, партнерами, членами семьи. Как успех или неудачи в них воздействуют на обман или самообман? Какие формы самообмана типичны для каждой из ситуаций? Каковы затраты индивида? Но у человека есть также и внутренний мир, который оказывает свое воздействие на обманное поведение, его пользу и затраты (эффективность последних измеряется уровнем выживания и воспроизводства потомства).

Эта внутренняя среда населена большим количеством паразитов (вызывающих различные заболевания) – организмов-захватчиков, которые «едят» нас изнутри. Но мы также обладаем и очень сложной иммунной системой, призванной защитить нас от них.

Иммунная система весьма дорогостояща. Она может представлять собой огромный резервуар энергии и протеинов. И очень гибка – энергия может передаваться к разным частям тела в мгновение ока. «Выделить ресурсы для атаки другого самца в целях возможного воспроизводства потомства? Болезнями займусь позже», – как бы решает для себя иммунная система. Такие решения оказывают большое воздействие на состояние здоровья, выживание, размножение. Многие из них, как мы увидим, связаны с выбором между психологическими состояниями, характеризуемыми разной степенью самообмана. Другими словами, самообман может оказывать сильное отрицательное или положительное воздействие на иммунную систему, а следовательно, и на репродуктивный успех.

Наше внутреннее пространство населено множеством вредных организмов. В основном это паразиты – организмы, цель которых – атаковать и пожирать наше тело. Также встречаются раковые клетки – это собственные мутировавшие и вышедшие из-под контроля здоровые клетки. Паразиты делятся на такие основные категории: вирусы, бактерии, грибы, простейшие, черви. Они могут вызывать огромное количество болезней: малярию, СПИД, ревматический полиартрит, туберкулез, пневмонию, дизентерию, оспу, свинку, коклюш, элефантиаз – и это только некоторые из самых тяжелых заболеваний. Поражает то, что более половины всех живых существ на планете паразитируют на другой половине. Этому факту уделяется недостаточно внимания, так как паразиты обычно гораздо меньше других видов и их труднее обнаружить. Большинство из них оказывает незначительное воздействие на своих носителей, но в целом влияние на состояние здоровья хозяина почти так же велико, как и воздействие внешних факторов. Паразиты являются причиной смерти в каждом поколении в 30 % случаев. Эта мощная сила послужила причиной развития большой и очень сложной системы защиты от внутреннего воздействия – иммунной системы.

Указанная система вооружена множеством видов клеток, которые используются для обнаружения, обезвреживания, поглощения и устранения вредоносных организмов. Одна из частей иммунной системы – врожденная – действует автоматически в качестве первой линии защиты. Действие второй произрастает из опыта и обучения; против паразитов, уже встреченных на своем пути, вырабатываются самые подходящие методы защиты. Эта часть производит антитела, равные своим числом количеству паразитов. Ее обычно называют «шестым чувством», призванным обнаружить организмы-захватчики или раковые клетки. Защита такого типа очень важна, и она существует даже у бактерий (чьими паразитами являются вирусы).

Но какое же отношение это все имеет к обману и самообману? Вы удивитесь, но большое! Как мы увидим, сокрытие своей сексуальной ориентации (или ВИЧ-статуса)

наносит большой вред – не только социальным отношениям, но и самой иммунной функции. Стыд, вина, депрессия – эти эмоции ассоциируются с пониженной иммунной функцией, но, например, стыд имеет более сильное воздействие, чем вина. Поделиться горем, неприятными эмоциями – даже с личным дневником – значит улучшить иммунную функцию. Счастливый брак ассоциируется с иммунной пользой, плохой – с иммунными затратами. Медитация, способная повысить настроение, также улучшает иммунитет; то же справедливо и в отношении религиозности, оптимизма. И так далее. По-видимому, здесь действует глобальное правило: подавление правды затратно для иммунной системы и здоровья. Вопрос в том, почему негативный эффект так силен. Почему психологическое подавление реальности связано с иммунными затратами, а осознание – с иммунными выгодами? Почему быть жизнерадостным лучше, чем подавленным?

Возможно, самым важным аспектом здесь является огромная затратность иммунной системы, измеряемая в величине потребления энергии и протеинов. Эти ресурсы легко можно задействовать и в других целях. Никому еще не удавалось оценить общую стоимость затрат иммунной системы. Но, вне всякого сомнения, они велики (20 % метаболической энергии покоя). Обратимся сначала к этому аспекту.

Иммунная система очень затратна

Сначала нужно понять один ключевой аспект действия иммунной системы: ее строительные элементы – протеины – весьма дороги. Система работает без перерыва: двадцать четыре часа в день, семь дней в неделю. Для ее действия каждые две недели (максимальный срок жизни белых кровяных тел) наш организм производит клетки, объем которых равен или превосходит по объему два грейпфрута. Некоторые иммунные клетки являются самыми метаболически активными клетками тела. Каждая из нескольких тысяч В-клеток производит около двух сотен антител в секунду. Иными словами, в течение одного дня они создают равное их объему количество антител, протеинов, которые присоединяются к паразитам и обезвреживают их. Конечно, такую активность можно поддерживать только в течение дня или чуть дольше, а затем нужно снова пополнять запасы клеток.

Вследствие того что иммунная система задействует ошеломляющее количество клеток различных типов, никому еще не удалось измерить ее общую метаболическую затратность, хотя у некоторых птиц были вычислены затраты на выживание при повышенной иммунной активности. В лабораторных условиях выращивались мыши, не имеющие иммунной системы. Но эти животные легко подхватывают инфекцию любого вида и их нужно было содержать в стерильных или почти стерильных условиях. Таким образом, они не подвергались действию вредных бактерий, однако не получали и полезных, которые требуются для пищеварения или поддержания хорошего состояния кожи.

Ученым удалось продемонстрировать энергетическую затратность краткосрочного иммунного ответа на паразитическую атаку. Для защиты от вируса организм поднимает температуру тела, – будучи высокой, она воздействует на паразитов сильнее, чем на хозяина. Но при подъеме температуры на каждый 1 °С скорость метаболического обмена (скорость потребления энергии) повышается на 15 %, таким образом, иммунный ответ является весьма затратным. Профилактическая иммунизация, имитирующая паразитическую атаку, увеличивает скорость метаболического обмена на 15 % (показатель этой скорости сохраняется в течение нескольких дней), а настоящие атаки удваивают скорость метаболизма в единицу времени.

Затраты измеряются не только в единицах энергии, но и в единицах потребленного протеина. Заболев, человек теряет до 20 % протеинов в организме. Больные крысы теряют до 40 % мускульного протеина, а синтез нового существенно замедляется. У цыплят, выращенных в безмикробных условиях, масса тела увеличивается на 25 % в сравнении с массой тела цыплят, выращенных в обычных условиях, – конечно, это говорит об отсутствии иммунных затрат. Метаболические потребности млекопитающих, выращенных в

безмикробных условиях, понижаются на 30 %. При введении с пищей птицам и млекопитающим антибиотиков у них наблюдается рост массы тела на 10 %. Вывод очевиден. Внутри нашего организма действует мощнейшая и очень дорогостоящая система. Как мы увидим ниже, ее действие тесно связано с психологическими аспектами, а самообман оказывает на нее поразительное влияние.

Удивительно и то, что примерно одна десятая доля всех протеинов, производимых нашими клетками, сразу же разрушается, а их пептиды подвергаются повторному применению – очень затратный процесс, в котором принимают участие две клеточные органеллы: протеосома и лизосома. Частично он происходит в целях регуляции количества протеинов, если оно превышает необходимое, а в остальном – для истребления протеинов, производимых вирусами, бактериями, раковыми клетками.

Таким образом, иммунная система затратна не только по расходу энергии, но и по потреблению протеинов. Но она также служит хранилищем энергии и протеинов, которые могут быть применены в других целях, – и это ключ к пониманию связи иммунной системы с поведенческими и психологическими аспектами.



Одним из доказательств затратности иммунной системы при болезни является физическое состояние организма, которому нужно себя «починить». Сразу после того, как иммунная система победила паразита – вирус или бактерию, – организм становится физиологически истощенным. Он задействовал все свои ресурсы, и сейчас ему нужно время для восстановления. Поэтому появляются вялость, апатия, отсутствие интереса к жизни. Это достигается путем выброса гормона (цитокина), воздействующего на мозг и вызывающего ангедонию (потерю чувства радости, наслаждения). Эксперименты, проведенные на крысах, показали, что при вводе цитокина крыса теряет интерес к наградам в виде сахара или другой вкусной пищи.

Для меня это открытие явилось особенно поразительным, так как я всегда думал, что чувство вялости после болезни вызывается тем, что организм все еще продолжает бороться с паразитами. Теперь же ясно, что иммунная система, героически проявив себя в военных действиях и освободившись от захватчиков, просто желает восстановиться. Чтобы направить внимание организма на себя, она делает всю другую деятельность нежеланной, что ощущается как депрессия.

Поможет ли нам это знание легче переживать это состояние теперь, когда мы знаем его цель? Если вы заболели, оставайтесь в постели, не ешьте много, не занимайтесь сексом и активными видами деятельности – удовольствуйтесь «отдыхом от наслаждений». Сохраняйте энергию и будьте спокойны. Скоро все наладится!

Важность сна

Многочисленные эксперименты демонстрируют роль сна и иммунного восстановления. Логика такова: чем дольше организм спит, тем больше времени иммунная система имеет для восстановления (которое происходит при пониженной активности, например, во время сна). Но самообман зачастую мешает сну. Он вызывает внутренний конфликт и неудовольствие – ментальные и физические метания. Вследствие того что активное подавление мыслей и эмоций может иметь противоположный эффект (мысли, наоборот, возвращаются снова и снова), оно мешает нормальному сну. При равенстве других параметров уменьшение степени самообмана приводит к увеличению качества сна.

Существует прямая, крепкая, положительная связь между сном, иммунной функцией и здоровьем: чем больше – тем лучше. Млекопитающие реагируют на инфицирование увеличением длительности сна, а опыты на кроликах показали, что чем больше они спят при введении искусственной инфекции, тем лучше выживают. В то же время крысы, полностью лишенные возможности спать, вскоре умирают от систематических бактериальных инфекций. Стоит уделить большое внимание этой связи. Если вы спите дольше, чем обычно, возможно, вы уже «подцепили» инфекцию. В таком случае вам стоит не отказывать себе во сне и «плыть по течению».



У разных видов живых существ наблюдается такая закономерность: чем больше времени особь тратит на сон, тем больше содержание в ее крови белых кровяных телец, число же красных кровяных телец, которые не участвуют в работе иммунной системы, не изменяется. Это соотношение сохраняется и для быстрого сна (со сновидениями), и для медленного.

Сравнивая поведение различных млекопитающих, мы получаем самые поразительные доказательства скрытой пользы сна. Те виды, которые тратят на него больше времени, реже подвергаются заражению паразитами. Исследования проводились с животными, проводящими во сне от трех до двадцати одного часа. Оказалось, что те виды, которые спят более десяти часов в течение ночи, имеют риск заражения в 24 раза ниже. Итак, образ жизни у «сонь», возможно, более скучный, но он определенно более здоровый. Стоит заметить, что сон и сновидения играют взаимодополняющую роль в сохранении в памяти информации, полученной в состоянии бодрствования. И сон, и сновидения необходимы для первичного закрепления памяти и переноса воспоминаний в неокортекс («социальную» часть мозга) несколько дней спустя.

Нужно также заметить, что депривация сна, практикуемая в

уголовных колониях по всему миру, способствует увеличению подверженности паразитическим инвазиям.

Компромиссы с иммунной системой

Иммунная активность тесно связана с производством гормонов в организме. Например, у мужских особей производимый тестостерон подавляет иммунную функцию. Его увеличение связано с возможностью спаривания и агрессией; в этом случае организм как бы говорит сам себе: «Займусь этим паразитом потом, сейчас мне нужно потратить свои ресурсы на то, чтобы победить соперника». Соотносится с этим фактом и то, что наиболее низкий уровень тестостерона у мужчин, живущих моногамной жизнью и имеющих детей; чуть выше – у живущих моногамно, не имеющих детей; выше – у живущих моногамно, но с периодической сексуальной активностью на стороне, и самый высокий уровень тестостерона – у мужчин, не имеющих детей и постоянной партнерши, активно соперничающих с другими мужчинами. У гомосексуалистов проявляется самый высокий уровень тестостерона, и причины этого таковы: нет родительского вклада, минимальны брачные узы, максимально соперничество с другими мужчинами.

Связь между здоровьем и содержанием тестостерона в организме обратная. Брак, например, увеличивает продолжительность жизни у мужчин. Поэтому вполне закономерно, что исследования, проведенные с обезьянами, приматами и людьми, продемонстрировали следующее. Самцы с высоким уровнем тестостерона имеют большую уязвимость перед заражением различными инфекциями (например, малярией), а заболевание понижает уровень тестостерона, – другими словами, организм снижает производство гормона, чтобы переключиться на иммунную систему. Ничего странного в этом нет. Тестостерон – только некий сигнал, он не является источником силы.

Похожие опыты проводились с насекомыми, у которых не производится этот гормон: у самцов более слабая иммунная система и меньшая степень выживаемости, чем у самок; они страдают от больших паразитических нагрузок. Похоже, это касается всех живых существ, так как у самцов в целом смертность выше, чем у самок. С уровнем тестостерона прямо соотносится количество безжировой мускульной массы. Эта характеристика также связана с большей сексуальной активностью у мужчин и ранним началом половой жизни. Она говорит и о более высоком потреблении энергии, и о пониженной иммунной функции.

Подобным же образом кортикостероиды, производимые в ответ на депрессию и связанные с беспокойством и страхом, являются иммунными супрессорами. Например, у подчиненных обезьян, которые часто подвергаются нападкам доминантных особей, производство кортикостероидов выше, а иммунная функция ниже. Предполагается, что иммунная система выделяет ресурсы на то, чтобы справиться с причиной стресса, беспокойства и страха, – даже если такое действие временно повышает риск заболевания. (Конечно, случаи длительного стресса – совсем другое.) Итак, при повышении уровня тестостерона или кортикостероида (например, кортизола) долгосрочная внутренняя защита приносится в жертву краткосрочным выгодам. Ниже мы увидим, что это явление может иметь тесную связь с самообманом.

Мозг – орган, требующий больших энергетических затрат. Его масса составляет всего 3 % от массы всего тела, но он потребляет 20 % всей метаболической энергии покоя. В бодрствующем состоянии энергозатраты постоянны. Эксперименты, проведенные в 1950-х годах, показали, что решение арифметических задач не требует дополнительной ментальной энергии, – это открытие, кажущееся сейчас весьма странным. Получается, что 20 %-ное соотношение энергозатрат остается неизменным всегда: если человек находится в радостном состоянии или в подавленном, если он страдает шизофренией или находится под воздействием ЛСД. Энергозатраты слегка уменьшаются во время медленного сна и чуть повышаются во время быстрого. Таким образом, в течение 24-часового цикла энергетические

затраты мозга остаются неизменными. У человека наличие этих 20 % затрат означает нормальную работу мозга, и за нее нужно платить. И действительно, пятиминутное лишение мозга энергии ведет к смерти или необратимым нарушениям. Таков наш организм.

Тот факт, что энергозатраты мозга неизменны, очень важен. Можно было бы предположить, что разные психологические функции требуют различного объема энергии и, возможно, польза депрессии в том, что мозг таким образом ее сохраняет. Но это не так – депрессия никак не влияет на 20 %-ное соотношение потребления энергии. Если она и понижает энергетические траты, это происходит путем снижения общей активности и скорости метаболического обмена. Таким же образом, если репрессия (подавление сознания) понижает иммунную функцию, не факт, что это происходит вследствие больших энергетических затрат. Нужно искать другие причины повышения затрат иммунной системы.

Известно также, что ткани мозга являются самыми генетически активными тканями в организме. Иными словами, в мозге активизировано большее количество генов, чем в других тканях (например, почти в два раза больше, чем в печени и мускулах). Одна треть всех генов – так называемые домашние гены – участвуют в управлении большинством видов клеток, и поэтому наиболее распространены в организме. Но мозг уникален, так как в нем присутствуют гены, которых больше в организме нет нигде. По некоторым оценкам, свыше половины всех генов проявляется в мозге – более десяти тысяч. Это значит, что генетические вариации ментальных и поведенческих характеристик должны быть особенно обширными и тонкоструктурными. Это, конечно, касается таких качеств, как честность и склонность к обману и самообману.

Но мы не знаем, какое отношение указанный факт имеет к действию иммунной системы. Какое количество наших генов активировано в ней? Есть ли какие-либо химические вещества, общие для мозга и иммунной системы, так что истощение одной системы подрывает работу второй?



Мы подозреваем, что существуют такие вещества и определенная иммуно-психологическая зависимость. Вот вам аналогия. В 1982 году в ходе экспериментов было показано, что самки птиц выбирают ярко окрашенных самцов, так как они обладают генами, более резистентными к паразитам, что благоприятно сказывается на потомстве. Результаты были много раз задокументированы: самки любят ярких самцов, и у последних меньше паразитов. Согласитесь, сложно быть одновременно ярко окрашенным и больным. Но какова подноготная этого явления?

Только в 1990-х годах было обнаружено, что каротиноиды – желтые, красные и оранжевые пигменты, не производимые ни одним из позвоночных, а поставляемые вместе с пищей, – играют ключевую роль в действии иммунной системы. Это значит, что более активная иммунная система – например, сражающаяся с инфекцией – должна извлекать каротиноиды из продуктов, чтобы легче бороться с паразитами, как и происходит на самом деле.

Здоровые и сильные особи обладают сильной иммунной системой и яркой пигментацией; часть пигментов задействована в «саморекламе».

Есть ли такие гены мозга, которые связаны с работой иммунной системы? В качестве возможного примера приведу шмеля. Когда насекомому вводят безвредный антиген, вызывающий иммунный ответ, этот ответ ухудшает ассоциативное обучение, но не влияет на функции восприятия и распознавания. Такие функции вряд ли могут повышать энергетические запасы мозга, поэтому ответ нужно искать не в них. У медоносных пчел, как мы знаем, успех ассоциативного обучения зависит от октопамина, химического вещества, являющегося важным для работы их иммунной системы. У позвоночных цитокин, производимый иммунной системой, напрямую влияет на гиппокампус и уменьшает консолидацию памяти. Мы знаем, что паразитическая инфекция оказывает негативное воздействие на обучаемость. Это, должно быть, происходит потому, что активированная иммунная система лишает мозг химических веществ, необходимых в обучении, или оказывает влияние на сон или сновидения, которые, в свою очередь, очень важны для закрепления информации у разных видов.

У птиц наблюдается тесная связь между иммунной системой и мозгом, которая подчеркивается характером выбора партнера. Два органа задействованы в работе иммунной системы (в основном в производстве и хранении В-клеток) – фабрициева сумка у молодых птиц и селезенка у взрослых. Относительный размер этих органов прямо пропорционален относительному размеру мозга: чем больше последний, тем больше вклад в иммунную систему.

Это частично возможно благодаря тому, что большой размер мозга напрямую связан с продолжительностью жизни, но такое соотношение особенно сильно заметно при большой разнице размера мозга у особей разного пола. Чем больше относительный размер мозга самца в сравнении с мозгом самки, тем больше относительный размер двух важнейших органов, участвующих в борьбе с паразитами.

Самцы особенно сильно страдают от паразитической нагрузки и, как следствие, от ухудшения когнитивной деятельности. А поэтому естественный отбор способствует увеличению вклада в иммунную систему в целях защиты от когнитивных нарушений (особенно у птиц с большим размером мозга). Таким образом, две эти системы дополняют друг друга: чем больший вклад осуществляется в одну (иммунную), тем лучше функционирует другая (мозг), предположительно потому, что мозг особенно уязвим перед паразитическими атаками. Например, речные выдры, подвергшиеся инвазии круглых червей, демонстрируют ухудшение работы мозга и уменьшение его размера, особенно это заметно у самцов. Что касается людей, то недавно было доказано: чем больше среднестатистическая паразитическая нагрузка в пределах нации, тем ниже средние показатели интеллектуального развития взрослых.

Поделиться горем – значит улучшить действие иммунной системы

Ряд важных экспериментов, проведенных в 1980–2000-х годах, показал, что положительное влияние на человеческую иммунную систему оказывает изложение человеком на бумаге своих переживаний, полученных в результате эмоциональной травмы. Эксперименты в основном проводились на английском языке, но похожие результаты были получены и для испанцев, итальянцев, голландцев, японцев. В одной серии опытов участников попросили вспомнить наиболее травматичное событие в жизни, затем их разделили на две группы. Одна проводила двадцать минут ежедневно, записывая в личный дневник свои переживания по поводу травмы, а вторая тратила двадцать минут в день на описание посторонних событий (например, как они провели день).

До начала эксперимента у участников были взяты пробы крови; такой же анализ сделали на следующий день после окончания ведения дневника и шесть недель спустя. Те участники, которые каждый день писали о пережитой травме, утверждали, что чувствовали себя хуже, чем те, кто писал на посторонние темы. Однако их иммунная система продемонстрировала улучшения, которые были заметны и шесть недель спустя (в это время добровольцы отмечали улучшение своего состояния по сравнению с теми, кто писал на посторонние темы). В целом сиюминутный эффект от соприкосновения с психологической травмой негативен, но иммунная реакция, наоборот, позитивна; долгосрочное воздействие на настроение и иммунную систему положительно.

Отметим, что положительные иммунные эффекты *предшествуют* изменению настроения в лучшую сторону и что непродолжительного ведения дневника достаточно, чтобы иммунная реакция сохранялась в течение нескольких недель. Недавнее исследование подтверждает, что даже периодическое изложение своих ощущений в виде автобиографических записей приносит большую пользу здоровью.



Лабораторные эксперименты такого рода представляют собой революционный подход к изучению проблемы. Конечно, во многих религиях присутствуют похожие ритуалы, связанные с признанием. Молитва может играть роль личного дневника. Психотерапевтические сеансы, «лечение признанием» также весьма полезны, так как позволяют освободиться от травматичной информации, долгое время скрываемой от других. Путешествуя, мы склонны открываться совершенно незнакомым людям, рассказываем им свои секреты. Общение и обсуждения в небольшой группе способствуют обучению. Как заметил один психолог: делиться своими мыслями – «это крайне приятный обучающий опыт». По этой причине разговор с психологом будет

полезен пациенту так же, как ведение личного дневника, даже если психосексуальная теория Фрейда не более научна, чем астрология.

Позитивное воздействие на иммунную систему может происходить также вследствие улучшения качества сна. Если задушевный разговор, признание добавят вашему сну 15 минут или сделают его более крепким, то уже это сможет повлиять на иммунную систему.

Стоит выделить одну из характеристик исследования данного вопроса. С помощью компьютера все слова, используемые в дневниковых записях, были разделены на три группы: слова, обозначающие эмоции, когнитивные слова и местоимения. Чем чаще человек использует позитивные слова из первой группы, тем лучше состояние его здоровья. Даже написать «несчастливый» с этой точки зрения лучше, чем «грустный», так как в первом случае внимание фокусируется на позитивной эмоции. Использование большого количества негативных эмоциональных слов или их отсутствие не дает никаких эффектов. При попытках альтернативного взгляда на проблему местоимения первого лица («я», «мне», «мой») заменяются другими («они», «она», «мы»), и это тоже ассоциируется с позитивными изменениями.

Есть свидетельства, что сдерживание эмоций может вызывать ухудшение здоровья. Те люди, у которых имеются детские травмы, не раскрываемые ими на протяжении долгого времени (сексуальное, физическое, эмоциональное насилие, смерть или развод родителей), во взрослом возрасте чаще болеют раком, гипертонией, воспалениями, мигренями и тому подобными болезнями. В одном исследовании 10 % участников признались в наличии у них сексуальной травмы (насилие до 17-летнего возраста) – у этих людей наблюдалось наихудшее состояние здоровья среди всех членов группы. Более половины из них *никогда* ни с кем не обсуждали свою проблему. Еще пример: самоубийство партнера более травматично, чем его смерть по другим причинам, и второй партнер не расположен делиться своей травмой с окружающими. Но в группах поддержки для склонных к суициду поощряются разговоры о смерти такого рода, что дает весьма неплохие результаты, – хороший пример того, как рассказ о своих бедах помогает преодолеть депрессию.

Стоит упомянуть еще один аспект указанного явления, но он не связан с иммунитетом: рассказать о потере работы означает повысить свой шанс на получение новой. В этом случае запись в дневнике выполняет функцию психологического очищения – человек сразу начинает чувствовать себя лучше. По крайней мере одно исследование продемонстрировало увеличение шансов получить новую работу. Через шесть месяцев 53 % участников, которые вели дневник, получили работу (в сравнении с 18 % людей, его не ведущими). Дневник выполняет также функцию «отвода пара». В таком случае гнев не переносится на потенциального работодателя или вообще исчезает. А это делает потерявшего работу человека гораздо привлекательнее в глазах нового начальника.

Гомосексуализм и эффект отрицания

Учитывая чрезвычайную опасность СПИДа, неудивительно, что вышеописанное явление было изучено и среди тех, кто заражен ВИЧ. В этом случае иммунную функцию можно измерить степенью развития болезни. Даже относительно редкие записи в дневнике помогают улучшить состояние здоровья (количество выделения химических веществ в ответ на вирусную нагрузку). «Экспрессивная» групповая терапия также повышает иммунный ответ. Однако положительные изменения происходят, только если запись в дневнике содержит попытки причинно-следственного анализа событий, откровенный рассказ о нем.

Гомосексуализм и ВИЧ дают обширный материал для нашего исследования, так как в каждом случае подразумевается определенная доля обмана и самообмана. Гомосексуалисты часто не склонны раскрывать окружающим свою сексуальную ориентацию: одни открываются только нескольким близким друзьям, другие – друзьям и семье, третьи – друзьям, семье и коллегам, только некоторые – абсолютно всем. Подобным же образом можно скрывать свой позитивный ВИЧ-статус от всех и даже от самого себя. А это грозит привести к негативным иммунным эффектам.

Что касается ВИЧ-инфицированных мужчин, те, кто был склонен скрывать болезнь от по крайней мере половины своих знакомых, продемонстрировали уровень смертности на 20 % выше, чем те, кто это не скрывал. Три независимых исследования показали: отрицание человеком своего ВИЧ-положительного статуса даже перед самим собой («На самом деле я не болен») ассоциируется с пониженной иммунной функцией и более быстрым развитием инфекции. При исследовании ВИЧ-инфицированных женщин выяснилось, что эмоциональная поддержка не оказывала влияния на иммунную функцию, но наличие психологического подавления (свидетельством тому является использование в повседневной речи определенных слов) ассоциировалось с быстрым угасанием организма.



В одном из исследований развития ВИЧ у гомосексуалистов уделялось внимание мужчинам, скрывающим свою ориентацию и практикующим незащищенный анальный секс (естественно, поскольку они отрицали свою ориентацию, они были менее подготовлены к возможному сексу с мужчиной). Факт незащищенного секса оказывал положительное воздействие на прогрессирование ВИЧ (возможно, благодаря дополнительным ВИЧ-штаммам, поступившим в организм), а скрытность была губительна для иммунной системы.

Выходит, что признание правды в данном случае – более здоровая практика для организма: иммунная система усиливает свою функцию и в то же время сознание не позволяет организму действовать во вред себе. Недавно утвержденная политика правительства США относительно гомосексуалистов по принципу «не спрашивай, не рассказывай» является настоящей иммунологической катастрофой. Иными словами,

гомосексуалистам настоятельно советуют отрицать свою сексуальную ориентацию, а это может привести к возникновению серьезных иммунных проблем. И все это во имя общественного спокойствия и психологического комфорта.

Приведу один яркий пример, как бы это выглядело, если бы вам пришлось скрывать свою гетеросексуальность (как, например, в армии США).

Постарайтесь не упоминать о супруге, семье, доме, о вашей девушке или парне при знакомых или коллегах – в течение одного дня. Уберите фотографии с рабочего стола, используйте вместо имени своего партнера/партнерши местоимение противоположного рода, следите за всем, что говорите или делаете, закрывайте дверь в офисе, если намечается личный разговор. Попробуйте действовать таким образом некоторое время. А теперь представьте, что вы вынуждены так жить всю жизнь. Это деструктивно – искажает мышление, понижает самооценку. Люди, вынужденные так жить, рискуют своей жизнью, чтобы защитить общество от нежелательной информации. А мы настойчиво требуем от них этого.

Пагубное воздействие на организм сокрытия своей ориентации касается не только ВИЧ-положительных мужчин. В одном исследовании, в котором принимали участие двадцать два ВИЧ-отрицательных гомосексуалиста, было выявлено, что те, кто скрывал свою ориентацию, в два раза чаще заболевали раком и инфекционными заболеваниями (бронхит, синусит). При анализе результатов не учитывались такие факторы (потенциально способные исказить результаты), как возраст, социоэкономический статус, приверженность к наркотикам, занятия физической культурой, наличие беспокойства, депрессии и т. д. Особенно удивительно здесь то, что опасность заболевания зависит от «дозы» скрытности – чем более скрытен человек, тем хуже для него. Недавние исследования показали, что раскрытие своей гомосексуальной ориентации может оказать положительное влияние на работу сердечно-сосудистой системы.

Конечно, не все геи похожи; некоторые больше чувствительны к общественному порицанию, а это также может играть большую роль. Очень чувствительные чаще склонны скрывать свою ориентацию, при этом они избегают отрицания и получают иммунную выгоду. Сокрытие вредно для здоровья, но в случае особо чувствительных людей иммунные выгоды от скрытности могут превышать иммунные затраты.

А как вам недавняя мода? Некоторые гомосексуалисты изображают гетеросексуальность перед своими друзьями, так как уверены, что это поможет им избежать общественного порицания. В реальности обычно их друзья знают об этом, но продолжают участвовать в представлении. Интересно было бы провести здесь исследования в контексте изучения иммунитета. Полагаю, у таких людей состояние здоровья чуть лучше, чем у скрывающих свою ориентацию, но не намного.

Позитивные эмоции и иммунная функция

Эксперименты показали, что между позитивными эмоциями и иммунной функцией существует прямая связь. При исследовании испытуемым, никогда не болевшим гепатитом B, вводили вакцину этой болезни. Выяснилось, что позитивные эмоции вызывают сильный положительный иммунный ответ. Относительно негативных эмоций наблюдался противоположный эффект, но исследователи уделяли особое внимание именно позитивным. В целом подразумевалось, что позитивные эмоции – это не просто отсутствие негативных.

Частично такое явление можно объяснить активностью нейротрансмиттеров *note 19***10**

Нейтротрансмиттеры (нейромедиаторы, посредники) – биологически активные химические вещества, посредством которых осуществляется передача электрического импульса с нервной клетки через синаптическое пространство между нейронами. – *Примеч. ред.*

note 20 (допамина и серотонина). Ожидание какого-либо вознаграждения вызывает увеличение выброса допамина. Если «награда» соответствует ожидаемому, показатели остаются на стабильно высоком уровне, если же превышает – растут (несоответствие вознаграждения ожидаемому вызывает противоположный эффект). Позитивные эмоции увеличивают производство допамина и серотонина, а негативные не оказывают влияния на производство допамина (возможно, эффект проявляется не напрямую, а через производство серотонина). Допамин имеет положительное воздействие на иммунную функцию. Таким образом, возникает асимметрия позитивного и негативного воздействия (на иммунную и когнитивную систему): позитивное проявляется больше, чем негативное. Однако глубинная причина этой асимметрии пока не изучена.

Позитивные эмоции также влияют на большую степень выживаемости у относительно здоровых пожилых людей, живущих независимо. Однако любопытно, что те же самые положительные эмоции вызывали противоположный эффект у пожилых людей, помещенных в специальные лечебные учреждения. Подобным образом состояние тех, кто находится при смерти (например, при злокачественной меланоме или метастатических стадиях рака), ухудшается под воздействием позитивных эмоций, а у тех, кто страдает от болезней, не вызывающих быструю смерть (СПИД, неметастатические стадии рака), – улучшается.

Возможное объяснение этих аномалий приходит из понимания того, какой объем вознаграждения необходим для поддержания позитивной эмоции и позитивной иммунной функции. Если организм стремительно угасает и плохое психическое состояние вызвано скорым прогрессированием болезни, то получаемое вознаграждение не соответствует ожидаемому, а это

Note19
10

Note20
Закрыть

влияет на производство допамина. Уменьшается позитивный когнитивный и иммунный ответ. С другой стороны, если заболевание прогрессирует медленно, ухудшение состояния не так заметно и некоторые положительные изменения могут способствовать дополнительному производству допамина, что вызовет циклический положительный иммунный отклик.

Воздействие музыки на психику

Музыка влияет на наше настроение, а следовательно, и на иммунную систему. Некоторые эксперименты с музыкальным воздействием показали действительно поразительные результаты. Например, «мьюзек» (тихая мягкая музыка, оказывающая успокаивающий эффект; может звучать, например, в лифте для успокоения клаустрофобов) увеличивает выделение важных иммунных веществ на 14 %, джаз же – всего на 7 %. Отсутствие музыки не производит никакого воздействия, а шум дает 20 %-ный негативный эффект. Мелодичная музыка может способствовать возникновению радостного и гармоничного мировосприятия, какофония же создает беспокойство, неуверенность и даже страх. Музыка, созданная таким образом, чтобы совпадать по тембру и темпу с естественными звуками, издаваемыми тамаринами (когтистыми обезьянами), оказывала на этих обезьян действие, сравнимое с эффектом воздействия музыки на человека. Музыка для тамаринов, созданная на основе предупреждающих сигналов, вызывала у животных увеличение беспокойной активности; музыка же, в основу которой были положены положительные социальные сигналы обезьян, оказывала на них положительное влияние: они демонстрировали меньшую склонность к наблюдательной деятельности и переключали внимание на поиск пищи – признак отсутствия тревоги. Наверняка у животных происходили и иммунные изменения. Явление отклика на музыку человека уходит корнями глубоко в его первобытное прошлое.

Нельзя не отметить два поразительных результата, полученных при недавних исследованиях. Во время эксперимента подопытных мышей поделили на две группы: у первой вызывали стресс, подвергая их сильному шуму, второй же регулярно включали мелодичную музыку. Затем мышам вводили около пяти тысяч раковых клеток. У второй группы рост злокачественных клеток происходил гораздо медленнее. То же самое и с людьми. Пациенты, проходящие курс бронхиальной физиотерапии и слушающие музыку Баха, выздоравливают гораздо быстрее, чем те, кого лечат без музыки. Все дело в том, что правильно подобранная музыка может вызвать позитивные эмоции, которые окажут влияние на иммунную систему.

У самцов птиц большая когнитивная нагрузка, так как необходимость завлечь самку побуждает их усложнять свой «песенный репертуар». Этот процесс осуществляется с помощью определенного набора нейронов мозга, которые абсолютно неактивны в небрачный период (явное доказательство того, что данная деятельность весьма затратна). Предположительно приятная песня самца является для самки и сексуально возбуждающей, и иммунологически позитивной. То же самое можно сказать и о процессе ухаживания у людей, и об отношениях партнеров в паре – между ними существуют иммунологически позитивные взаимодействия, включающие хороший секс, и иммунологически негативные, например конфликты, ссоры, подавление чувств, плохой секс.

Позитивность в пожилом возрасте

Полагаю, что позитивное мировосприятие пожилых людей оказывает примерно такой же эффект, как и приятная музыка. К 60 годам (если не раньше) у людей наблюдается явное психологическое смещение в пользу более позитивного социального взаимодействия и

оценки своих воспоминаний.

Рассмотрим такой эксперимент. Участникам в течение секунды демонстрировали на экране изображения двух людей – одного с нейтральным выражением лица, а другого – с позитивным или негативным. Через секунду на экране на месте одного из них появлялась точка. При ее появлении участник должен был нажать на одну из кнопок – слева или справа. Добровольцы в возрасте от 20 до 30 лет одинаково быстро обнаруживали точку независимо от того, какие лица им перед этим демонстрировали. У участников ближе к 60-летнему возрасту обнаружилась явная тенденция быстрее обнаружить точку, находящуюся на месте лица с позитивным выражением.

Исследование движений глаз показало, что пожилые дольше смотрят на людей с позитивным выражением лица и запоминают их лучше. Более молодые участники не показали каких-либо смещений в одну из сторон. Результаты одинаковы для азиатов, европейцев, американцев. У пожилых людей наблюдались положительные изменения в работе миндалевидного тела; позитивные лица вызывали более сильный отклик. Кроме того, пожилые люди были склонны компенсировать эффект, производимый неприятной музыкой, разглядыванием лиц с позитивным выражением, как бы отрицая негатив и стараясь поддержать хорошее настроение. Молодые же люди демонстрировали эмоциональное соответствие: если они испытывали плохие эмоции, то больше внимания уделяли лицам с негативным выражением.

Почему же у пожилых присутствует такое смещение в позитивную сторону? Молодые люди стремятся получить адекватное представление о реальности, с тем чтобы позже сформировать соответствующий отклик. Избегание негативной информации рискованно, так как она может оказывать непосредственное влияние на их интересы и нужно уметь опознавать и отвечать на нее. И напротив, в пожилом возрасте обучение отходит на второй план, но позитивные эмоции положительно влияют на иммунный отклик, а поэтому реальность воспринимается выборочно, с тем чтобы обратить процесс на пользу борьбы с внутренним врагом, например с раковыми клетками. Обучение приносится в жертву иммунной функции: если вы до сих пор не научились распознавать врага, то сейчас уже вряд ли научитесь, а поэтому лучше наслаждаться хорошим настроением и сильным иммунным ответом. Обычно внуки любят бабушек и дедушек, так как кажется, ничто не может их расстроить, но зачастую дедушка с бабушкой живут в иллюзорном мире позитивного.

Интересное наблюдение: *скрытое* предпочтение молодых людей пожилым не меняется у людей с возрастом: от 20 до 70 лет люди больше предпочитают молодых (результаты теста на скрытые ассоциации). К 40 годам наше *явное* предпочтение в пользу молодых уменьшается, и в 60 лет мы начинаем утверждать, что «пожилые люди лучше молодых». Как и все остальные, зрелые люди внутренне ассоциируют молодых с позитивными характеристиками, но вслух они склонны говорить прямо противоположное.

Заметьте, что эффект позитивности не требует подавления негативных эмоций или информации. Негативные факты просто игнорируются и не запоминаются. Поэтому негативные иммунные эффекты вследствие подавления эмоций здесь не проявляются. Можно вывести общее правило: чем раньше возникает самообман при восприятии информации, тем меньше его негативные иммунные эффекты. В то же время существует риск того, что человек будет «оторван» от реальности.

Учитывая вышесказанное, возникает закономерный вопрос: почему пожилые люди часто воспринимаются нами как ворчливые брюзги? Это происходит в результате действия совершенно другого

механизма, который препятствует появлению «позитивного искажения». С возрастом по невыясненным пока причинам у человека понижается способность к подавлению деятельности – то есть пожилым труднее остановить какую-либо активность. Обычно люди стремятся подавить поведение, которое может показаться социально неадекватным. Неудивительно, что в пожилом возрасте такое поведение уже не подавляется в нужном объеме. Поэтому старики чаще обсуждают личные вопросы на публике, выражают свою предвзятость, им труднее принять точку зрения другого человека, они демонстрируют излишнее многословие и т. п.

Иммунологическая теория счастья

Все мои выводы согласуются с иммунологической теорией человеческого счастья: отлично отлаженная иммунная система мгновенно реагирует на любую угрозу и работает с максимальной эффективностью – наиболее приятное состояние организма. Такие параметры, как отсутствие пищи (голод) или воды (жажда), расцениваются как несчастье, так как негативно воздействуют на иммунную систему. В ответ на внешние раздражители мозг старается повысить уровень приспособляемости путем увеличения «счастья», а значит, то же окажется справедливым и для внутренних раздражителей.

Следуя этой логике, получается, что мозг осуществляет деятельность двойного характера – направленную наружу и направленную внутрь. Во внешнем мире многие параметры стабильны и предсказуемы: размер вашей спальни, местоположение пищи в холодильнике, путь на работу и т. п. Конечно, возникают и неожиданные факторы: появляется соперник, пища, возможность близости, яма на дороге – и на все нужен адекватный отклик. У нас внутри есть система поощрений/наказаний, ведущая каждого в определенном направлении.

Теперь представьте, как это все работает. Мозг обозревает всю систему целиком: через туловище и конечности нужно «прогнать» множество химических веществ, включая те, которые производит он сам. Но в то же время существуют сотни и тысячи видов паразитов, воздействие которых также надо учесть. Мозг может получить сигнал о совершившейся паразитической инвазии где-нибудь в брюшной полости, но упустить из виду паразитические клетки в правом пальце ноги.

Один из важнейших аспектов – наша осознанность. Мы хорошо осознаем события, происходящие снаружи, но совершенно не осознаем то, что творится внутри. Почему? Частично потому, что многие внутренние сигналы не требуют осознания. Можно задуматься: почему мы не осознаем паразитических вмешательств в нашу систему – например, можем не заметить болезненного состояния или повышенной потребности во сне?

Измерению качества иммунной функции (таких важных компонентов, как выживаемость, плодовитость, физическая привлекательность и т. д.) почти не уделяется внимания, хотя этот факт чрезвычайно важен. Все сравнительные эксперименты на указанную тему проводились на птицах. Здесь все четко. Более качественный иммунный ответ на внешний раздражитель вызывает повышение выживаемости в природе и в лабораторных условиях: 18 % изменения показателей выживаемости – это результат работы иммунной системы, в то время как на счет симметрии тела (симметричность тела птиц также играет большую роль в выживании особей) относятся только 6 % изменения.

Какое отношение к иммунной системе имеет оптимизм? Исследования продемонстрировали положительное соотношение между оптимистическим мировоззрением и состоянием здоровья, иммунной функцией и уровнем выживаемости. Недавний эксперимент дал особенно поразительные результаты. Студентов юридического факультета пять раз в год подвергали проверке: оценивался их оптимистичный настрой по поводу своей

учебы и основные иммунные параметры. При сравнении состояния здоровья студента в течение года высокий уровень оптимизма у него всегда ассоциировался с хорошей иммунной функцией. Но при сопоставлении состояний различных студентов никакого эффекта не было замечено – это значит, что у оптимистов иммунная система не обязательно сильнее. С другой стороны, люди, которые чаще улыбаются, дольше живут (а также показывают низкий уровень разводов). И хотя психологи в один голос утверждают, что настроение влияет на иммунную систему, возможна и обратная зависимость: когда иммунная система функционирует максимально эффективно, человек чувствует счастье, радость, оптимизм.

Нервная система тесно переплетена с иммунной, обе они влияют друг на друга. Осуществляя отклик, одна из них не может не затрагивать действие второй. По причинам, не всегда являющимся достаточно очевидными, самообман оказывает сильное воздействие на иммунную систему. Чаще всего здесь действует правило: чем больше его уровень, тем слабее иммунитет. Однако в некоторых случаях больший уровень самообмана ассоциируется с улучшением иммунной функции.

Мы сейчас на заре изучения этой области знания. Мы узнали немало важного, но многое еще предстоит выяснить. Какой тип информационного подавления влияет на иммунную функцию? Какие химические вещества действуют в мозге и в иммунной системе, позволяя им взаимодействовать? И какие вопросы мы еще не догадались задать в этой области?

Глава 7. Психология самообмана

Каков процесс самообмана? Как можно в психологических терминах объяснить его механизм? Мы получаем некую информацию, а затем искажаем ее, но как именно это происходит? Для того чтобы дать ответы на эти вопросы, необходимо проследить за процессом обработки информации от момента ее поступления до времени воспроизведения. На каждой из стадий информация подвергается определенному искажению (фальшивые логические умозаключения, подмена воспоминаний и т. п.). Обычно это делается человеком в целях искажения своего имиджа, чтобы казаться другим или самому себе лучше, чем есть на самом деле. Таким образом, самообман – ряд действий по искажению информации, затрагивающих каждый аспект восприятия и анализа. На всех этапах психологического процесса происходит систематическое искажение правды. Таким образом, психология является наукой, изучающей не только процесс восприятия и анализа информации, но и процесс ее искажения и разрушения.

Необходимо подчеркнуть один факт. Самообман не требует того, чтобы в сознании одновременно хранилась и правдивая и ложная информация касательно какого-либо события (вспомним пример распознавания голоса из главы 3). В сознании можно удерживать только фальшивую информацию. Как мы убедились в случае с «позитивным искажением» у пожилых людей, чем раньше нежелательная информация отбрасывается, тем меньше правдивых фактов нужно впоследствии искажать (а искажение правды – довольно затратный процесс). В то же время вследствие того, что информации сохраняется мало, есть риск оказаться в состоянии полной неосведомленности. Какую правдивую информацию целесообразно сохранить, а какую отбросить? По-видимому, выбор весьма сложен, а процесс обработки данных гораздо более замысловат, чем может показаться. Изучение этих конфликтующих тенденций находится в самом начале пути.

Я начну с обзора некоторых видов искажений, происходящих при обработке информации. Обращу внимание на то, как различные психологические процессы влияют на обман. Например, расскажу о «предсказании» будущих чувств. Особенно большое внимание уделю отрицанию, проекции и когнитивному диссонансу.

Избегание информации одного вида и поиск другой

Несмотря на то что большинство из нас ратует за свободу мысли, на самом деле мы проводим большое количество времени, цензурируя поступающую в наш мозг информацию. Мы словно «выискиваем» те сведения, которые поддерживают наши сформировавшиеся взгляды, и избегаем тех, которые их подрывают. Если я увижу статью в журнале о лечебных свойствах марихуаны, можете мне поверить, я внимательно ее прочитаю; статья же, касающаяся ее вреда для здоровья, почти не удостоится моего взгляда. Что касается свойств табака, меня это вообще не заинтересует. Научные факты были подробно изложены уже давно, и прошло много времени с тех пор, как я выкурил последнюю сигарету. Таким образом, это искажение моего восприятия является и адаптивным – я курю марихуану, и мне интересно знать о ее воздействии, и способствующим самообману, так как я подчеркиваю позитивное, но отбрасываю негативное, чтобы укрепить шаблоны моего поведения и защитить их от критики.

Такого рода предвзятости были изучены в лабораторных условиях. Участникам эксперимента сообщали, что их организм может быть уязвим перед серьезной болезнью, и предлагали пройти простой тест. Нужно было лизнуть индикаторную полоску, и если она меняла цвет – это означало либо наличие подверженности болезни, либо ее отсутствие (в зависимости от экспериментальной группы). Участники, которым сказали, что изменение цвета является хорошим показателем, имели склонность смотреть на полоску на 60 % дольше времени, чем те, кому сказали, что он плохой (на самом деле полоска не меняла цвет). В другом эксперименте добровольцы прослушивали запись о вреде курения и их просили обратить внимание на содержание. В то же время в записи присутствовали помехи, и была техническая возможность уменьшить их громкость. Курильщики обычно не уменьшали громкость помех, а некурильщики уменьшали, чтобы лучше услышать слова.



Некоторые люди избегают проходить тест на ВИЧ или другие серьезные заболевания – они подспудно боятся плохих новостей. «Меньше знаешь – крепче спишь». Неудивительно, что те, кто чувствует себя более уверенным в этом вопросе, больше склонны к рассмотрению негативной информации. Другими словами, мы активно избегаем получения негативных сведений о себе, особенно когда в принципе ничего нельзя было бы сделать для улучшения состояния, окажись оно плачевным. Самообман здесь играет роль поддержания позитивного самопредставления.

Во многих ситуациях мы сами выбираем, на какой информации сконцентрироваться. На какой-нибудь вечеринке мы можем услышать обрывки разговоров – и склонны присоединиться к той компании, которая выражает взгляды, близкие нашим. Порой мы осознаем общий смысл информации, которой избегаем, но ничего не знаем о деталях. Здесь опять же происходит искажение при сборе данных – «фильтр» должен включиться как можно раньше, чтобы в мозг попало меньше нежелательных сведений, которые затем нужно будет подавлять. В одном эксперименте

участникам сообщали, что у них большие шансы (или совсем небольшие) на очень перспективное свидание. Если ответ был положительным, они чуть больше внимания уделяли изучению положительных качеств будущего партнера по встрече, чем отрицательных. Если же ответ был отрицательным, то участники внимательно смотрели именно на негативные черты партнера, словно стараясь оправдать свое разочарование.

Искаженное кодирование и интерпретация информации

Предположим, мы все-таки уделяем должное внимание поступающей информации. Но даже при этом восприятие может быть искажено. В одном из экспериментов участникам предлагалось посмотреть на изображение, которое могло напоминать, например, заглавную букву В или число 13 (лошадь или тюленя). Им сообщали, что стимулом является буква или цифра (домашнее или морское животное). Перед этим у участников вырабатывали ассоциации стимулов с определенным вознаграждением в виде пищи. Они проявляли явную склонность к какой-либо категории, а это оказывало влияние на их восприятие. Изображения демонстрировались всего в течение 400 миллисекунд – то есть информация едва могла достигнуть сознания. Изучение движений глаз показало, что искажение поступающей информации происходило в направлении «нужной» участнику эксперимента категории. Исследования подразумевают, что воздействие мотивации на обработку информации происходит еще во время предсознательного восприятия визуальных стимулов, а это, в свою очередь, воздействует на создание образов, которые предстают перед сознанием. Похожие эксперименты проводились и с использованием цветовых раздражителей.

Наша система восприятия информации устроена так, что очень быстро настраивается на улавливание предпочитаемой информации – в данном эксперименте некий образ ассоциируется с вознаграждением в виде пищи. Это не имеет отношения к обману и самообману. Но точно такой же процесс происходит при самообмане, когда воспринимается более желательная информация, способная повысить нашу самооценку и предоставить возможность обмануть других. Ничто так не «подкармливает» самообман, как персональные фантазии, и здесь выборочное внимание может быть ярко выраженным.



Шестьдесят лет назад в ходе экспериментов была продемонстрирована интересная закономерность. Дети рисовали по просьбе экспериментатора монетку, и те из них, кто испытывал голод, рисовали монету большего размера, чем остальные. Инструмент удовлетворения своих желаний (на деньги можно купить еду) представляется более желанным и воспринимается как имеющий больший размер. Недавние исследования подтверждают: стакан кажется человеку больше, если он испытывает жажду, особенно если к этому чувству привлекается особое внимание.

Наши изначальные предубеждения оказывают удивительно сильное воздействие на восприятие информации. Для участия в одном из экспериментов были отобраны люди, имевшие твердые убеждения («за» или «против») относительно смертной казни. Затем им предоставлялся ряд различных фактов, поддерживающих ту или иную точку зрения. Вместо того чтобы привести к сплочению группы, эти факты еще более разобщали участников. Те, кто был против высшей меры наказания, теперь получали новые аргументы в свою поддержку, и наоборот. Происходило выборочное рассмотрение информации. Те люди, кто поддерживал идею смертной казни, расценивали аргументы «за» как разумные и отрицали аргументы «против». Самообман является мощной силой, зачастую разъединяющей людей – друзей, партнеров, соседей. Однако при наличии общих групповых целей (например, во время войны) коллективный самообман может накрепко связать разных людей.

Искаженные воспоминания

Во многих случаях воспоминания могут быть искажены в целях получения желаемого результата. Мы с большей легкостью запоминаем положительную информацию, касающуюся нас, и склонны либо забывать негативную, либо трансформировать ее в нейтральную или даже позитивную. Дифференцированный пересказ событий может вызвать эффект искажения воспоминаний (например, когда мы излагаем их другим людям). В одно и то же время могут возникать взаимодополняющие искажения памяти. При посещении курсов повышения квалификации люди выказывали уверенность, что их знания и навыки до прохождения курсов были менее обширными, – так они стремились создать у самих себя иллюзию прогресса. По окончании занятий они проходили тесты и спустя некоторое время «вспоминали», что получили лучшие результаты теста, чем это было на самом деле. В данном случае происходил целый ряд искажений воспринимаемой информации, включая изменение сведений о прошлом.

Воспоминания постоянно подвергаются искажению в личных целях. Зачастую мужчины и женщины склонны запоминать меньшее количество сексуальных партнеров, чем у них было на самом деле, а также «помнят» гораздо большее количество секса с каждым партнером, чем это имело место в реальности. Подобным же образом многие считают, что голосовали на выборах или участвовали в благотворительности, хотя на самом деле такого не было. Если же они действительно голосовали, то «помнят», что голосовали за победившего кандидата. Их дети зачатую кажутся им более развитыми и талантливыми, чем есть. Таких случаев не перечесть.

Несмотря на то что чаще всего воспоминания представляются нам фотографиями, четкость которых со временем теряется, мы знаем, что факты прошлого легко реконструировать и исказить. Поэтому люди постоянно создают свои собственные воспоминания, а также манипулируют воспоминаниями других. Допустим, при обследовании места преступления полицейский спрашивает свидетеля, не видел ли он здесь красную спортивную машину (такой машины на самом деле не существовало). Позже при даче свидетелем показаний может вполне оказаться так, что свидетель отчетливо помнит красную машину, проезжавшую мимо. Как я уже упоминал, дифференцированный пересказ события может повлиять на искажение воспоминаний.

Возьмем другой пример. Информация о состоянии своего здоровья очень легко искажается в памяти. Например, в ходе одного эксперимента участники подверглись тесту на уровень холестерина, а затем через один, три и шесть месяцев они прошли тесты на

воспоминания. Респонденты (89 %) точно называли свою категорию риска, и воспоминания об этом параметре не изменились со временем. Однако большинство участников неправильно называли свой в два раза уровень холестерина (людей, которые его занизили, было больше, чем тех, которые завысили). Точно так же происходит и с повседневными воспоминаниями: о себе люди легче запоминают что-то хорошее, чем плохое, данные о других обычно остаются объективными.



Мы можем создавать и абсолютно фальшивые воспоминания: «Моя память настолько хороша, что я даже помню события, которых не было». Приведу яркий пример из своей жизни. В течение многих лет я рассказывал историю о том, как в 1968 году отправился в гарвардскую библиотеку за книгой, опубликованной государственным департаментом в 1948 году, соавтором которой был мой отец. В ней раскрывались подробности процедуры денацификации, которая отличалась от того, что происходило в Нюрнберге: это была сложная система дифференцированных действий. Однако такой книги не существует, ничего из указанной информации не является правдой. Но я действительно тогда отправился в библиотеку и нашел книгу, соавтором которой был мой отец. Однако она была издана в 1943 году и является небольшим экскурсом в структуру нацистских организаций на оккупированных территориях. Она едва ли могла служить началом новой истории Германии, но разве это не замечательный пример возникновения фальшивых воспоминаний?

Я добавил к этой истории несколько штрихов. Мне нравилось говорить, что я никому не верю, включая самого себя, а поэтому отправился в библиотеку, чтобы посмотреть, была ли эта семейная история правдой. Но там я понял, что даже «семейной истории» об этой книге не существовало – она всего-навсего фальшивый плод памяти (с течением времени к истории добавляются новые детали, которые затем становятся частью воспоминаний).



Воспоминания даже могут измениться на совершенно противоположные. Гор Видал вспоминает интервью с Томом Брокоу на передаче NBC «Today Show», в котором Брокоу начал задавать тому вопросы о бисексуальности. Видал отвечал, что пришел на передачу, чтобы говорить только о политике. Брокоу настаивал. Видал был непреклонен и не сдавался до тех пор, пока они не перешли к политике. Однако годы спустя, когда Брокоу спросили, какое его интервью было самым трудным, он назвал интервью с Видалом. Причиной он назвал то, что Видал хотел говорить о бисексуальности, а сам Брокоу якобы настаивал на обсуждении политических вопросов. Произошла полная подмена воспоминаний в целях «самообеления» – Брокоу лучше выглядит в глазах окружающих, будучи заинтересованным в политике, а не в бисексуальности.

Лабораторные эксперименты показывают, что в спорах с другими людьми мы склонны запоминать те аргументы, которые подкрепляют нашу точку зрения, а другие забываем. Естественно, это повышает нашу собственную самооценку. Искажения воспоминаний тем обширнее, чем больше они нацелены на поддержание своей самооценки, оправдание промахов, неправильных решений. Таким образом многим людям удается поддерживать иллюзию саморазвития, самоулучшения, ошибки приписываются не себе, а другому человеку, «которым я был раньше».

Рационализация и искаженные описания

Мы способны реконструировать внутренние мотивы и описания событий в целях рационализации своего сомнительного поведения. Например, можем приписать причины нашего поведения внешним обстоятельствам, что поможет себя оправдать.

Такие искажения информации могут возникать в неожиданных ситуациях, даже если выгода от этого не явна. Например, в классическом эксперименте участникам предлагалось пойти одним из двух путей. Доброволец заходил в помещение, где находилось два человека – инвалид и здоровый. Каждый из них смотрел телевизор. Иногда на обоих экранах была одна и та же передача, иногда разные. Участнику предлагалось сесть рядом с одним из них. Когда оба телевизора транслировали одну и ту же передачу, участники были склонны садиться рядом с инвалидом, как бы демонстрируя отсутствие предубеждения. Но если передачи были разными, участники чаще садились рядом со здоровым человеком; теперь у них появлялось оправдание – более интересная передача. Похожие исследования показали, что белые американцы помогают чернокожим американцам в равной степени, как и белокожим. Но если случай позволяет им рационализировать отсутствие помощи афроамериканцу наличием риска или дистанции с человеком, они ее не оказывают. В этом случае люди не отрицают свое поведение и не подменяют воспоминания (они отрицают разве что глубинную мотивацию действия и объясняют ее как следствие внешних

обстоятельств). Рационализация как будто уменьшает их ответственность за поведение.

Вера в предопределенность событий может предоставить хорошее оправдание неправильному поступку. Возникает бессознательная защита по шаблону: «У меня не было другого выбора». Детерминистские взгляды на поведение человека могут оправдывать злонамеренные поступки. Например, в эксперименте участникам предлагалось прочитать эссе о том, как гены и окружение определяют поведение человека, – то есть их искусственно «склоняли» к детерминистским взглядам. Затем они должны были пройти некий компьютерный тест. Оказалось, что участники, прочитавшие эссе, чаще «жульничали» на тесте. Таким образом, было доказано, что при манипуляции сознанием человека (уменьшая его ощущение ответственности за поступки) можно легко спровоцировать аморальное поведение.

Предсказание будущих чувств

Мы систематически демонстрируем склонность к искажению наших предсказаний будущих чувств. Одна из главных наших ошибок – мы думаем, что наши нынешние чувства останутся у нас на долгие годы. Мы склонны переоценивать наши будущую радость или будущее горе. Получается, что мы как бы «измеряем» наши чувства в настоящем и проецируем их вперед. Мы не можем себе представить никакого «ухудшения состояния» – возвращения к обычному среднему «уровню радости»; нам кажется, что мы ни в коем случае не станем менее счастливыми, чем сейчас, или более счастливыми, если мы в депрессии.

Есть свидетельства того, что похожую ошибку мы совершаем, пытаясь предсказать чувства других людей, близких или чужих. Зачастую мы склонны переоценить эмоциональное влияние какого-либо события на будущие чувства окружающих. Но наши предсказания обычно соотносятся с предсказаниями о себе самих этих людей, хотя ни те ни другие чаще всего не имеют ничего общего с тем, что произойдет по-настоящему.

Проблема заключается в интерпретации. Некоторые видят это как самообман определенного вида, при котором мы не осознаем, как «отрегулируем» наши мысли в будущем. В этом я сомневаюсь. Мы с легкостью проецируем в будущее наше состояние, так как таким способом выражаем текущее положение дел. Словесные предсказания относительно нашего будущего ментального состояния, скорее всего, возникли эволюционно относительно недавно как результат нашей ментальной деятельности. Соответствующие способы искажения информации уже встроены в человеческое поведение, какими бы ни были наши словесные предсказания.



Конечно, есть и исключения из правила. Я помню, как три часа кряду возле клуба в Амстердаме «ухаживал» за одной нигерийской красоткой, находясь в отдалении и не решаясь к ней подойти. Уходя, она с презрением посмотрела на меня испепеляющим взглядом. Если бы какой-нибудь социальный психолог измерил бы тогда мое «аффективное прогнозирование», ему бы не пришло в голову, что воспоминания об этом останутся в

моем сознании на двадцать пять лет. Наверное, я предсказал бы, что в течение года/двух весь этот вечер напрочь испарится из моей памяти.

Является ли самообман причиной всех искажений?

Важнейшим признаком самообмана является искажение информации. Он создает специальный шаблон, согласно которому в мозг поступает только информация определенного характера – обычно такая, которая поможет повысить самооценку или оправдать себя. Но есть ли такие искажения, причиной которых не является самообман? Разумеется, есть.

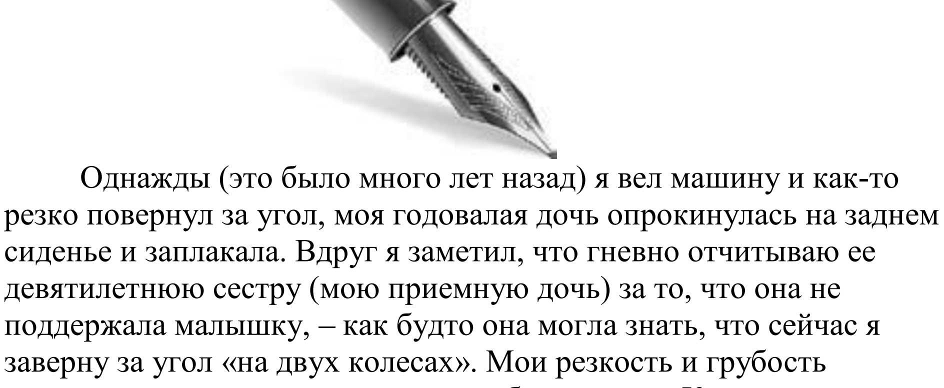
Рассмотрим следующее явление. Приближающийся звук воспринимается нами более близким и громким, чем он на самом деле есть; с удаляющимися звуками ситуация прямо противоположная. Это определенное искажение, и ему есть разумное объяснение. Приближающиеся объекты по существу более опасны, чем удаляющиеся, поэтому чем раньше мы их обнаружим, тем лучше. Организм, похоже, измеряет расстояния в дарвинских единицах, а не в ньютоновских.

Или другой пример. С вершины дерева расстояние до земли кажется больше, чем если смотреть с земли на верхушку. В таком искажении восприятия нет социального подтекста. Здесь вопрос самосохранения, никаких социальных манипуляций. У многих ошибок восприятия существуют невинные объяснения. Некоторые из них являются простыми оптическими иллюзиями. Это слабые места наших органов чувств: при определенных условиях система восприятия дает сбои.

Конечно, мы совершаем великое множество ошибок. Как сказал один психолог, мы можем «недотянуть, перестараться, сорваться с края, попасть пальцем в небо, проморгать, выплеснуть вместе с водой ребенка». Мы можем преувеличивать свои достижения, преуменьшать недостатки и принизить других людей. Многие из этих явлений имеют под собой подоплеку самообмана, но не все. Иногда, если мы проморгали что-то, – это значит, что нас просто нечто отвлекло; если «попали пальцем в небо» – значит, просто неправильно посчитали. В других случаях мы намеренно «выплескиваем вместе с водой и ребенка» и «попадаем пальцем в небо». Нам необходимо тщательно изучать все случаи искажения информации, чтобы понять, какие из них служат цели оправдать себя или обмануть других, а какие связаны с заранее определенным намерением.

Отрицание и проекция

Отрицание и проекция – фундаментальные психологические процессы: отрицания (удаления) информации и создания новой реальности. Одно требует другого. Проекция реальности может потребовать удаления существующей реальности, а удаление создает в реальности «дыру», которую нужно заполнить. Например, отрицание собственных преступных действий может потребовать проекции их на кого-либо другого.



Однажды (это было много лет назад) я вел машину и как-то резко повернул за угол, моя годовалая дочь опрокинулась на заднем сиденье и заплакала. Вдруг я заметил, что гневно отчитываю ее девятилетнюю сестру (мою приемную дочь) за то, что она не поддержала малышку, – как будто она могла знать, что сейчас я заверну за угол «на двух колесах». Мои резкость и грубость заставили меня осознать, что что-то было не так. Конечно, проступок ребенка в данной ситуации составлял максимум 10 % – 90 % ответственности лежало на мне. Но так как я отрицал свою, то все 100 % ответственности легли на девочку. Будто бы существует некое «уравнение ответственности», в котором уменьшение одной порции обязательно должно сопровождаться увеличением другой.

Другой, более серьезный пример отрицания и проекции относится к событиям 11 сентября. У любого большого бедствия есть масса причин, и множество сторон ответственны за него. Вполне логично, что львиная доля ответственности лежит на Усаме бен Ладене и его сторонниках, но что, если создать более объемную картину происшедшего, в которой часть ответственности ляжет и на нас (граждан США) в смысле того, что мы не смогли предотвратить катастрофу? Если бы мы были более самокритичны, что бы нам пришлось признать? Какой вклад мы, хоть и косвенно, внесли в это бедствие? Конечно, отказываясь уделять должное внимание авиабезопасности (см. главу 9), а также нашей внешней политике, мы внесли определенный вклад.

Зачастую очень трудно сделать себе такое признание, и почти никогда они не делаются публично. Однако разумные общества склонны преобразовывать свое поведение в положительную сторону. Разве нет никаких претензий к США и их разрушительной и иногда геноцидной внешней политике (Камбоджа, Центральная Африка) за последние 50 лет? Могла ли наша слепая поддержка Израиля – как и всех наших «клиентских государств» («Правы, не правы – неважно, вы все равно свои парни») – вызвать праведный гнев в других странах, например среди палестинцев, ливанцев, сирийцев? Другими словами, являются ли события 11 сентября сигналом для нас, что мы должны более критично отнестись к нашей внешней политике (с точки зрения большинства, а не обычной кучки привилегированных)? Необязательно говорить обо всем этом на публике, но можно обсуждать в своей семья, с друзьями. Более глобальный вывод таков: истребление своих врагов не всегда является лучшим ответом на их действия, но становится единственно возможным при полном отрицании своей ответственности и подавлении самокритики.

Отрицание усиливается

Отрицание со временем может усиливаться – одно влечет за собой ряд других. В экспериментах по распознаванию голоса люди не только отрицают свой голос, но и отрицают отрицание. Или, например, человек пытается доказать, что статья, соавтором которой он является, не фальшивка. Чтобы это сделать, он должен отвергнуть первые обвинения и улики, так он и поступает. Затем ему снова предъявляют обвинения. Признать поражение? Нет. Лучше снова отрицать и приводить новые доводы в свою пользу. С каждым новым «раундом» ошибка удваивается, так как человек склонен оправдывать свои предыдущие ошибки очередными фальшивыми доводами. Отрицание ведет к отрицанию, и на каждом этапе накапливаются информационные потери.

В торговле на фондовой бирже есть три важнейших правила: необходимо «сокращать потери, сокращать потери, сокращать потери». Это довольно трудно сделать, так как существует естественное сопротивление. Нам нравится извлекать выгоду. Но для этого активы надо продать после повышения их цены. Потери нужно минимизировать. Одним из способов избежать их, если цена начинает падать, – придержать активы, а затем перепродать более выгодно. Конечно, если цена неуклонно понижается, есть соблазн держать активы дольше в надежде, что цена восстановится, хотя выгоднее было бы их поскорее продать. При таком стиле торговли владелец активов оказывается в незавидном положении. Так же получается и в жизни. Люди продают хорошие активы, покупают несколько худшие, а совсем плохие склонны долго придерживать. Вместо того чтобы «сокращать потери, сокращать потери, сокращать потери».

Твоя агрессия, моя самозащита

Зачастую отрицание вкупе с проекцией тесно связано с агрессией: кто ответствен за конфликт? Мы всегда легко вспоминаем неправомерные действия противоположной стороны, но память склонна подводить нас, когда дело касается хронологического порядка событий.

В животном мире можно встретить такую аналогию. Некоторые виды насекомых притворяются, будто движутся в противоположную сторону. Например, у некоторых жуков в нижней части тела есть нечто вроде усиков, которые жук выдвигает сзади, создавая иллюзию головы. При нападении (обычно это происходит с той стороны, где расположена «голова») жук неожиданно бросается бежать в противоположную сторону. Также существуют рыбы, имеющие два больших фальшивых «глаза» на задней части тела, создающих иллюзию головы. При поиске корма рыба медленно двигается назад и при нападении с задней стороны резко уплывает вперед. Такова же и аргументация спорящих. Является ли «этот» поступок неспровоцированной атакой или защитной реакцией на неспровоцированную атаку? Является ли «это» причиной поступка или же все совсем наоборот? «Мама, он первый начал!» – «Нет, это она начала!»

Когнитивный диссонанс и самооправдание

Когнитивный диссонанс – это внутреннее психологическое противоречие, которое ощущается как состояние напряжения или дискомфорта разной степени интенсивности. Поведение человека часто направлено на его уменьшение. В этом случае у индивида в сознании одновременно присутствуют две идеи (убеждения, отношения), которые не согласуются друг с другом: «Курение убивает, а я выкуриваю по две пачки в день». Противоречие можно устранить, бросив курить или же рационализировав эту привычку: «Сигареты успокаивают меня и предотвращают набор излишнего веса». Большинство людей прибегают ко второму способу: находясь перед лицом сложного выбора, начинают придумывать себе различные оправдания. Но иногда есть только один путь, так как плата уже была отдана: можно либо рационализировать ситуацию, либо смириться с правдой.

Классический пример. Участников эксперимента разделили на две группы. Одна состояла из людей, которые были готовы пройти некий сложный тест, чтобы вступить в группу, а другая – из тех, кто готов был заплатить небольшую плату. Затем каждого просили оценить группу по видеозаписи общей дискуссии, причем она нарочно проводилась в очень скучном и сбивчивом ключе. Те, кто проходил сложный тест, чтобы попасть в группу, оценивали ее более позитивно, чем те, кто заплатил небольшую сумму денег. Последние отзывались о дискуссии как о скучной и бесполезной, а об участниках – как о непривлекательных и унылых людях. Именно так все и выглядело на пленке. Однако тем, кто «заплатил» больше (им нужно было прочитать отрывок сексуального содержания вслух на публике), дискуссия показалась интересной, волнующей, а люди – привлекательными и умными.

Какой же во всем этом смысл? Как мы знаем, сознание стремится к такому ходу событий: «Без труда не вытащить трубку из пруда». С помощью экспериментов мы сформулировали правило: чем больше «труда и боли», тем больше в дальнейшем оправданий для увеличения видимой выгоды. Плата уже внесена, получить ее назад невозможно, зато можно создать иллюзию меньшей платы или большей выгоды. Мы как бы пытаемся получить плату назад «психологическим способом».

Вышеописанный эксперимент повторялся много раз, и результат был одинаковым. Но причины такого поведения людей все еще не до конца поняты. Конечно, сознание старается быть «последовательным»: чем больше оно старалось, тем большую выгоду хочет получить. Но поразительно, что люди почти не осознают этого процесса. Даже когда участникам эксперимента объяснили, что происходит у них в подсознании, и предоставили им свидетельства индивидуального искажения, они продолжали утверждать, что к ним это не относится. По их словам получается так, что если они не осознают наличия манипулятивного фактора, то его нет вообще.

Необходимость уменьшить когнитивный диссонанс сильно влияет на то, как мы реагируем на новую информацию. Наши шаблоны мышления кажутся нам единственно правильными, и мы склонны игнорировать ту поступающую информацию, которая нарушает внутреннее спокойствие. Это явление так распространено, что мы даже можем дать ему название – «предвзятость подтверждения». Как сказал один британский политик: «Я рассмотрю любые дополнительные свидетельства в подтверждение мнения, к которому я уже пришел».

Наша склонность рационализировать так сильна, что противоречащие доводы немедленно уничтожаются. Например, президент Франклин Рузвельт выселил сотни тысяч американцев японского происхождения с насиженных мест и подверг их интернированию до конца Второй мировой войны, рационализируя свою политику опасением, что эта группа населения в будущем может совершить вероломные действия по отношению к Америке. Однако никаких доказательств вероломства не было представлено, за исключением фразы одного американского генерала: «Сам факт отсутствия диверсии является явным подтверждением того, что эта диверсия скоро *произойдет* ».

Как мы уже видели ранее (эксперимент, в котором принимали участие сторонники и противники высшей меры наказания), если людям с устоявшимися взглядами предоставить сбалансированный набор доказательств в пользу двух противоположных точек зрения, это не обязательно сплотит их, скорее даже наоборот. Факты, поддерживающие противоположную точку зрения, только способствуют укреплению собственных предубеждений. Это приводит к тому, что люди с устоявшимися предвзятыми

суждениями являются менее информированными и более невежественными. В одном из экспериментов участникам была предоставлена политическая информация, которая поддерживала их собственные взгляды, но являлась заведомо неверной, а затем эти факты были опровергнуты. Большинство людей еще сильнее уверились в своих взглядах после опровержения.

Одним из важнейших факторов воздействия на когнитивный диссонанс является пострационализация решений, которые нельзя отменить. Например, во время психологического эксперимента женщин-участниц попросили оценить некий набор домашней бытовой техники по признаку большей привлекательности, а затем предложили выбрать из двух «одинаково красивых» вещей одну. Позднее они же оценивали ту вещь, которую выбрали, как более привлекательную по сравнению с той, которую они отвергли. В этом исследовании ясно прослеживается то, что людям больше нравятся вещи, к которым они уже сформировали положительное отношение. Чаще всего им больше нравится определенная вещь, если они не могут вернуть ее назад.

Крайний случай попыток уменьшения когнитивного диссонанса встречается у людей, приговоренных к пожизненному заключению без возможности досрочного освобождения (например, срок за убийство супруги с применением ножа). Очень немногие из них признают, что их поступок был ошибкой. И даже наоборот, они бывают очень агрессивны в своей защите: «Я бы сделал это опять, она получила то, что заслужила!» Убийцы не могут не проигрывать эту сцену в своей голове снова и снова: они представляют, как страдала жертва, как ей было больно, никто не пришел ей на помощь и т. д. Они пытаются в своих глазах оправдать поступок, который вызвал крайне негативные последствия для них самих и который они не могут изменить. Поэтому им суждено бесконечно оживлять в памяти те моменты, которые кажутся им приятными.

Социальные эффекты уменьшения когнитивного диссонанса

Попытки разрешить когнитивный диссонанс, возникший между людьми, приводит оппонентов к еще большему противостоянию. В психологии это явление описывается в терминах пирамиды. Два противника начинают взаимодействие, имея приблизительно похожие взгляды на проблему: они находятся, так сказать, на вершине пирамиды. Но как только в игру вступают противоречащие силы когнитивного диссонанса и самооправдания, они «скатываются» вниз по пирамиде в разных направлениях и в результате оказываются на разных ее концах. Как заметил специалист это в этом вопросе:

Мы принимаем изначально нелогичное решение, а затем пытаемся оправдать его, чтобы уменьшить двусмысленность подхода. Так мы попадаем в ловушку: действие, оправдание, дальнейшее действие, – напряжение увеличивается, наши взгляды укрепляются еще больше (ведь мы уже много раз подкрепляли их все новыми и новыми доводами), а назад дороги нет, и мы оказываемся очень далеко от наших начальных намерений и принципов.

Как мы убедились в главе 5, такой процесс может привести супружескую пару к разводу, далеко отбросив возможность примирения. Очень важным вопросом (ответа на который нет) является вопрос о том, что именно определяет, насколько человек готов «скатиться по пирамиде вниз».

> Сейчас в изучении когнитивного диссонанса появились новые аспекты, касающиеся способов превращения потенциального врага в друга. Вы могли бы предположить, что подарок может быть лучшим способом начать обоюдовыгодные и приятные взаимоотношения. Но все как раз наоборот! Самый лучший способ вызвать положительные чувства по отношению к вам – каким-либо образом «заставить» этого человека сделать подарок вам. Ему придется как-то «оправдать» свой поступок, и он начнет рационализировать свои чувства к вам. Были даже проведены эксперименты, в которых одного человека каким-либо способом склоняли к тому, чтобы он преподнес подарок другому. Позже он был склонен более высоко оценивать другого, чем все прочие участники. Поговорка двухсотлетней давности выражает суть данного явления: «*Тот, кто когда-то оказал вам услугу, будет более склонен оказать вам другую услугу, чем тот, кому оказали услугу вы».*

Когнитивный диссонанс у обезьян и маленьких детей

Определенный интерес представляет вопрос, проявляется ли когнитивный диссонанс у животных и в каком возрасте он возникает у детей. Например, птицы часто демонстрируют поведение, похожее на человеческое: в случае, если получение некоего объекта (скажем, пищи) потребовало больше усилий, этот объект ценится больше, чем другие похожие. То же наблюдалось и у крыс.

А вот результаты более поздних экспериментов: обезьяну ставят перед выбором из двух объектов, которые ей нравятся в равной степени, и принуждают выбрать один из них (скажем, синий M&M вместо красного). В следующий раз обезьяна снова отвергнет предмет, который отвергла в первый раз, и выберет другой, который ей нравится в равной степени (скажем, желтый M&M), как бы демонстрируя последовательность выбора. То есть если один раз пришлось отказаться от красного, то и в следующий раз тоже откажется. Но если изначально выбор осуществляется экспериментатором (он выбирает для обезьяны синий вместо красного), это не оказывает влияния на последующие действия обезьяны. Она чаще склонна выбрать тот объект, который человек оставил себе (должно быть, ей кажется, что тот взял себе лучшее).

Эксперименты, проводимые с четырехлетними детьми, дали почти идентичные результаты. Когда ребенка склоняют сделать выбор в пользу одного объекта, он впоследствии продолжает отвергать тот, который отверг в первый раз, словно «храня верность» своим убеждениям. Ребенок как бы пытается оправдать свой выбор тем, что была какая-то важная причина, по которой он отверг один из предметов. Это происходит, даже если ребенок не видит, что он выбрал до того, как выбор совершен. И точно так же, как в случае с обезьянами, когда экспериментатор делает выбор сам, это не влияет на последующий детский выбор или же ребенок склонен впоследствии взять то, что экспериментатор оставил себе.

Итак, несмотря на то что исследований на тему проявления когнитивного диссонанса у животных и детей существует не так уж много, они все дают одинаковые результаты: исследуемый склонен рационализировать свой изначальный выбор, как бы «основываясь» на твердой логике, и повторяет свои действия в следующей подобной ситуации. Я считаю, что дети и обезьяны проецируют иллюзию последовательности, чтобы впечатлить окружающих.

На данный момент можно сказать, что мы заложили основу понимания эволюционных, биологических и психологических аспектов самообмана. И теперь применим нашу логику к

исследованию самообмана в повседневной жизни (включая авиакатастрофы, исторические повествования, войны, религию, интеллектуальные системы и т. п).

Глава 8. Самообман в повседневной жизни

Всему описанному выше можно найти подтверждения в событиях повседневной жизни. Насколько система мышления помогает нам понять нашу повседневность? Какие интересные жизненные факты полностью скрыты от нас до тех пор, пока мы логически их не раскроем? Ряд искажений нашего мышления был изучен в удивительных подробностях. Некоторые его особенности легли в основу анекдотов. Я начну с примеров, связанных с торговлей на фондовой бирже и с тем, какое отношение имеют половые различия к самоуверенности, как подсознательное употребление языковых единиц может повлиять на «апсайд» рынка, то есть поощрить торг.

Как половые различия связаны с самоуверенностью

Самоуверенность иногда (в конкурентной ситуации) представляет собой преимущество, но она также может быть и затратной, так как предполагает выполнение рискованных и совершенно невыгодных действий. Определенно самоуверенность является важнейшей переменной поведения во многих ситуациях. Окружающих почти всегда заботят причины нашей самоуверенности. Чаще всего происходит так, что в ее основе лежит обман (см. главу 1). В целом, у многих видов животных (и у людей) мужские особи более склонны генерировать самоуверенность в целях получения выгоды, чем женские. Так как их потенциальный репродуктивный успех обычно выше (вклад самца в каждого отпрыска меньше), то и выгода от успешного акта демонстрации самоуверенности будет выше (см. главу 5).

Торговля на фондовой бирже, осуществляемая брокерами-любителями (с помощью компьютера), представляет собой отличный контекст для изучения явления. При минимуме конкурентных взаимодействий – самоуверенность не влияет на других инвесторов, конкурентов; они не знакомы между собой, а значит, она не дает никакого преимущества в торговле – главную роль играют затраты. При отличной осведомленности игроков о ситуации на рынке курсы активов приближены к реальной стоимости и результаты торговли произвольны. Но торговля затратна, так как существует определенная плата за каждую сделку. Зная это, мы понимаем, что на фондовых рынках США существует большая «сверхактивность». Почти 100 % активов переходят из рук в руки ежемесячно, а в сделках ежедневно участвует около 5 миллиардов активов (2007). Учитывая наличие платы за каждую сделку, результирующий эффект торговли на этом уровне негативен. В общем и целом мужчины чаще участвуют в торговых операциях, чем женщины (по одним данным – на 45 % чаще), и их затраты соответственно выше: 2,7 % ежегодных потерь в выручке вследствие слишком частого совершения операций в сравнении с 1,7 % у женщин. Эта разница результатов, возможно, отражает большую нацеленность мужских особей на получение большей репродуктивной выгоды в сравнении с женскими.

Стоит отметить одну исследовательскую работу, в которой были описаны разные виды самоуверенности как возможные корреляты объема торгов. Ключевым коррелятом самоуверенности оказался старый добрый эффект «выше среднего». Средний по способностям инвестор оценивал себя как обладающего способностями «выше среднего». Чем более уверен был в этом инвестор, тем чаще он заключал сделки. Это влекло за собой необходимость заключения дополнительных сделок, не приносящих существенной пользы, но являющихся затратными вследствие затрат на транзакции. Итак, убежденность в наличии большего объема информации была тесно связана с переоценкой своих способностей.

Самоуверенность при торговле на рынке валют – хороший контрастный пример. Здесь стоимость транзакций ничтожна, а поэтому при сверхактивности на рынке издержек почти

нет. Существует распространенная тенденция среди профессиональных трейдеров переоценивать свои успехи и способность предугадывать ситуацию. Наличие самоуверенности не влияет на прибыльность, но есть положительные социальные корреляты (индивидуальная оценка трейдера и его опыта). Здесь причина и следствие неочевидны, так как в других сферах люди, высокого положения и зрелого возраста, выказывают больше уверенности, но фактически не показывают превосходящей результативности.



Большая склонность к переоценке своих способностей у мужчин, чем у женщин, была выявлена при исследованиях арифметических состязаний. Участник может получить плату: 50 центов за правильно выполненное в течение 5 минут задание, состоящее из 5 арифметических примеров, либо сразу 2 доллара за победу в состязании с тремя другими участниками (все деньги отходят победителю, другие трое не получают ничего). Если предположить, что участники обладают правдивой информацией о своих способностях, одна четвертая часть из них (то есть самые способные) должна выбрать состязание второго типа, а остальные – первого типа. Но получается вот что: 35 % женщин – число, близкое к ожидаемому, – выбирают состязание. Но у мужчин его выбирают 75 %! (Мы помним, что только 25 % могут выиграть, так как они более способны.) Это означает, что мужчины склонны сильно завышать свою самооценку. Здесь ярко проявляется одна из форм самообмана. Она может иметь положительный эффект при одних обстоятельствах, но отрицательный при других, причем общий эффект будет негативным.

Другой причиной неправильного поведения на фондовом рынке является тенденция к «поиску острых ощущений». Как и те, кто более самоуверен, те, кто ищет острых ощущений, совершают сделки гораздо чаще себе же во вред. Кто же, как не мужчины, более склонен к поиску приключений (подтверждение этому – количество мужчин, получающих штраф за превышение скорости, принимающих наркотики, играющих в азартные игры, занимающихся опасными видами спорта). В Финляндии, например, те мужчины, которые чаще получают штраф за превышение скорости, склонны к более частому совершению сделок на бирже. Какова выгода от поиска острых ощущений, не выяснено, но, возможно, это связано со стремлением произвести о себе выгодное впечатление – эффектное выступление или трюк могут стоить своих психологических затрат.

Метафоры в описании событий на фондовом рынке

Наглядным примером неосознанного воздействия на психику являются метафоры, используемые для описания состояния фондового рынка. Фондовый рынок движется вверх или вниз под воздействием различных параметров, о большинстве которых мы и понятия не имеем. Это движение отражает случайные колебания, не следуя никаким определенным шаблонам. И все-таки в конце дня движения рынка описываются в СМИ с применением определенных метафор (субъект/активный – объект/пассивный). Обычный слушатель не поймет большинства из них. Главное различие между двумя понятиями в том, что субъект сам осуществляет движение, а объект движется под воздействием внешних сил (например, силы тяжести). Вот примеры «субъектных» метафор для описания событий на рынке: «NASDAQ взобрался выше», «Dow пробился наверх», «S&P взмыл вверх, как ястреб». А вот «объектные» метафоры: «NASDAQ словно рухнул с утеса», «S&P оправился от удара».

«Субъектные» метафоры побуждают нас думать, что тенденция продолжит свое развитие; «объектные» – наоборот. Интересно то, что языковые единицы используются по определенному шаблону: повышающие тенденции чаще описываются в терминах «субъекта», а понижающие – в терминах «объекта». Обе эти метафоры чаще используются для более продолжительных тенденций (длительного повышения или падения рынка). Чем дольше рынок движется вверх в течение дня, тем чаще ему дают характеристику «субъекта» и тем более мы склонны ожидать (неосознанно), что эта тенденция сохранится. Что касается понижения рынка – используются «объектные метафоры», и мы меньше склонны ожидать (опять-таки подсознательно), что движение вниз продлится. В целом эффект получается положительный, так как подсознательно «субъектные» метафоры побуждают нас к увеличению инвестирования в рынок (в пресс-обзорах мы получаем не только информацию о курсах, но и подспудное побуждение инвестировать). Таким образом мы увеличиваем количество сделок, ведущих к меньшим потерям. Возможно, одной из главных функций финансовых комментаторов является «подстегивание» интереса к совершению сделок на рынке.

Манипулятивные метафоры в повседневной жизни

Одним из важнейших аспектов языка является использование различных метафор. Они помогают нам внедрить абстрактные понятия в обсуждение повседневных событий. Метафоры могут воздействовать на наше сознание. Например, эвфемизмы не только «смягчают» значения слов, но и могут делать их совершенно противоположными. Например, «waterboarding» – звучит как нечто, чем вы бы с удовольствием занялись на жарком пляже Средиземного моря. На самом же деле это слово относится к форме пытки, при которой голова допрашиваемого насильственно погружается в воду. В том же ключе звучат такие термины, как «сопутствующий урон» (мирные граждане, убитые во время военных операций), «допрос с пристрастием» (пытка), «дружественный огонь» (смерть от рук своих собственных солдат), «окончательное решение» (геноцид европейских евреев).

Существует так называемая «беговая дорожка» эвфемизмов, при котором каждый новый как бы «пропитывается» негативным смыслом явления, к которому относится, а поэтому необходимо придумывать следующий эвфемизм ему на замену. «Сбор» мусора становится «санитарными работами», что затем трансформируется в «экологические услуги». «Туалет» становится «ванной» (будто бы там моются), а затем превращается в «комнату отдыха» (будто бы там можно вздремнуть). «Трущобы» превращаются в «гетто», а затем – во «внутренний город», а слово «гетто» теперь используется для обозначения культуры чернокожих американцев («Он такой типичный гетто»). Мы словно убегаем от негативных коннотаций слов, но ассоциация с отрицательным значением скоро восстанавливается и нам приходится убегать снова.

Каждый из нас смог бы вспомнить пару примеров. Во время моей молодости слово

«неполноценный» постепенно стали заменять фразой «умственно отсталый», а теперь это уже человек «с особенностями психофизического развития». «Школьный охранник» трансформировался в «школьного агента по безопасности», а на днях я слышал, как один телефонный оператор назвал себя «информационным ассистентом». Не знаю, какую выгоду он от этого получил, но заметьте, что эвфемизм обычно длиннее, чем изначальное слово или фраза, а с точки зрения эффективности речи это весьма затратно.

В основе подмены эвфемизмов лежат несколько важных аспектов. Один из них – то, что изменяются слова, но не концепт, лежащий в основе фразы (см. главу 13 о культурной антропологии). Это также означает, что мы должны иметь чувствительность к происходящим изменениям смысла – иначе зачем их проводить? Но любое изменение всегда временно.

Подмена эвфемизмов также означает, что мы ищем возможности уменьшить психологическое напряжение по поводу некоторых щекотливых вопросов: расовых, сексуальных предубеждений и тому подобного. Иногда мы не просто «убегаем» от негативных смыслов. Да, по-испански «negro» означает всего лишь цвет – «черный», но это слово слишком близко по звучанию к оскорбительному «nigrah». Зачастую в качестве протеста угнетаемые группы людей используют для самоназывания такие слова, которые усиливают коннотационный эффект. «Черный» выбирается не для того, чтобы достичь равенства с «белым», а чтобы вызвать у расистов их самые страшные ассоциации: «черные», получившие свободу, – это «Черные пантеры», их не видно во тьме ночи, за исключением их сияющих желтых глаз. Поэтому во время революционных изменений среди людей происходят призывы к расовой солидарности: «Все мы „черные“ братья и сестры».

Но при переходе на следующую эволюционную ступень общества в названиях упор делается уже на своих корнях, происхождении: американцы итальянского происхождения, китайского, японского. Как же теперь называть «черных»? «Американец, предки которого были черными рабами»? Из трудного положения нашелся изящный выход: «афроамериканцы» – это слово намекает на происхождение. На этом примере мы наблюдаем различные стадии развития самосознания определенной общественной группы.

Явление подмены эвфемизмов также зачастую проходит в обратном направлении – то есть слово приобретает негативные коннотации. Так, слово «тенденциозный» (tendentious) изначально использовалось для характеристики меньшинства с устоявшимися взглядами. В Соединенном Королевстве и Австралии это значение все еще сохраняется, но в США оно приобрело негативные коннотации: мнение меньшинства, скорее всего, неправильно, а поэтому указанное слово применяется к человеку, имеющему сомнительные взгляды. Возможно, тот факт, что «tendentious» рифмуется с «pretentious», облегчил трансформацию смысла. Критику Израиля в США зачастую называют «тенденциозной», так как она считается прерогативой меньшинства. СМИ активно участвуют в закреплении негативных коннотаций за отдельными словами. Вот пример из статьи: «трагедия эпидемии недостатка витамина D» – видимо, это относилось к небольшому увеличению количества людей с недостатком витамина D.

А вот выдающийся пример словесной трансформации. Во многих науках за последние 50 лет наметилась тенденция использовать вместо слова «пол» (sex) слово «род» (gender) для обозначения половых различий. С незапамятных времен (по крайней мере в течение тысячи лет) слово «пол» использовалось для обозначения различия между самцом или самкой. За последние сто лет оно приобрело дополнительное значение (секс). Слово «род» было строго лингвистическим термином. Оно использовалось для обозначения слов в некоторых языках, обладающих категорией рода. Да-да, в некоторых языках слова могут быть различного рода. Например, слово «солнце» в немецком языке – женского рода, в испанском – мужского, в русском – среднего, а «луна» в испанском и русском – женского рода, а в немецком – мужского. В немецком языке рот, шея, грудь, локти, пальцы, ногти, ступни и тело – мужского рода, а нос, губы, плечи, груди, кисти и пальцы на ногах – женского; волосы, уши, глаза, подбородок, ноги, колени и сердце – среднего. Местоимения используются согласно

роду слова, поэтому, например, можно сказать о репке: «Он на кухне». Я как биолог с сорокапятилетним стажем не вижу никакого смысла в этой системе. Присуждение рода слову кажется абсолютно произвольным и бессмысленным.

За последние сорок лет в научных кругах наблюдается необычайный энтузиазм относительно замены слова «пол» (sex) на слово «род» (gender). То есть «род» теперь используется для обозначения не лингвистических различий между словами, а биологических различий между мужчинами и женщинами, самцами и самками. В основе этого явления лежат два аспекта: во-первых, есть необходимость отделить обозначение пола от «сексуального поведения», а во-вторых, снять акцент с биологических различий между полами во благо различий, налагаемых формой выражения, символизируемых родом слов. Чем более произволен род слов, тем более произвольно присвоение половых различий.

Эффект «предпочтения букв своего имени»

Давайте рассмотрим лингвистические явления бытового уровня, например пристрастное отношение к буквам своего имени. Многие люди предпочитают буквы, из которых состоят их имя и фамилия. Когда их просят быстро и не думая выбрать одну из двух букв, основываясь на их привлекательности, они последовательно выбирают те, которые содержатся в их именах. Особенно это касается их первого имени и фамилии, но также может относиться и к буквам второго имени. Такой эффект проявляется при различных методах обнаружения и возникает, по-видимому, совершенно бессознательно – обычно люди не осознают, что выбирают буквы, основываясь на их присутствии в своем имени. В экспериментах принимали участие представители разных стран, и результаты справедливы для всех языков: одиннадцати европейских, использующих латиницу, а также греческого и японского. Подобный же эффект проявляется в отношении цифр своей даты рождения – люди выбирают из предложенных чисел те, которые встречаются в их датах рождения. Этот эффект проявляется и у восьмилетних детей и у студентов университета, что говорит о его независимости от того, имеет ли человек в повседневной жизни необходимость сталкиваться с множеством букв или цифр.

Простейшее объяснение: предпочтение букв собственного имени происходит вследствие того, что свое имя кажется человеку более «близким», «знакомым», что повышает его привлекательность. Но не все так просто. Например, молодые японки демонстрировали большую склонность к буквам своего имени, но не своей фамилии (фамилию они должны менять при замужестве); что касается молодых японцев, то у них эффект был противоположным. Это говорит о том, что важно личностное значение имени.

Частота использования букв также не имеет ничего общего с их популярностью: самые часто встречающиеся не являются более популярными. Однако что касается букв, завершающих алфавит, есть в этом доля истины: те, которые встречаются реже – W, X, Y, Z, Q, – кажутся менее привлекательными. Но даже если они используются часто, как, например, W среди валлонцев в Бельгии, это не добавляет им популярности.

Главное то, что эффект предпочтения букв своего имени усиливается при наличии таких параметров, как позитивный стиль воспитания родителями (см. ниже), который ассоциируется с положительной самооценкой. Поэтому можно сказать, что он имеет нарциссическую природу: нам нравятся буквы наших инициалов не потому, что они в жизни встречаются чаще, а потому, что это буквы нашего имени.

Стоит упомянуть занятную особенность. Кажется, что эффект предпочтения букв имени подспудно оказывает влияние и на наше поведение: слишком много Ларри и Лаур, становящихся юристами (Larry, Laura – lawyer), слишком много Джеффри, публикующихся в области геоисследований (Geoffrey – geoscience). Нередко бывает так, что фамилия человека (первые четыре ее буквы) совпадает с названием города, улицы или штата, в котором он живет.

Неужели мы принимаем важные жизненные решения, основываясь на банальном

созвучии слов? Эта причинно-следственная связь была подкреплена многочисленными свидетельствами того, что люди склонны переезжать в штаты, названия которых совпадают с их фамилиями.

К счастью, наверное, вся эта теория «рассыпалась» благодаря тщательному анализу и появлению доказательств неправильных логических построений. Например, около сорока лет назад имена Джеффри, Лаура и Ларри стали особенно популярными и очень многие дети получили именно их. Сегодня люди с такими именами часто встречаются не только среди юристов и геофизиков, но также и среди других профессий. Точно так же место рождения при исследовании миграций считалось зачастую местом жительства человека несколькими годами позже (место, в котором человек получил свой первый номер социального страхования), в то время как он уже мог из него уехать. А так как люди имеют склонность возвращаться в место своего рождения, одно это уже могло создать иллюзорную взаимосвязь (миграция в штат, название которого совпадает с именем).

Однако то, что мы знаем о выгоде или потерях, связанных с эффектом выбора букв имени, удивительно. Предпочтение букв своих собственных инициалов может нанести человеку реальный ущерб. Например, некоторые демонстрируют меньшую умственную продуктивность, если их инициалы совпадают с символами меньшей продуктивности (хотя обратная зависимость не наблюдается). Нарциссизм в этой ситуации приносит вред, а не пользу.

В США в школах буквы C и D являются оценками низкой успеваемости, а A и B – высокой. Ученики, в именах которых присутствуют буквы C и D, демонстрируют худшую успеваемость, чем те, в именах которых есть A, B или другие. Заметьте, что себялюбие не приносит особой пользы вторым, так как они учатся не лучше прочих учеников, но оно заметно вредит тем, в чьих именах присутствуют буквы C и D. Если вас зовут Чарльз Дарвин (Charles Darwin), то, скорее всего, вы будете учиться несколько хуже, чем остальные ученики. И это не единственное проявление такого эффекта в жизни. Например, когда было проведено ранжирование юридических колледжей по признаку качества, оказалось, что в школах, получивших низкую оценку, было больше студентов с инициалами C или D.

Что касается учебной успеваемости, есть такое подозрение, что учителя неосознанно занижают оценки ученикам с буквами C или D в инициалах. Однако эксперименты показывают, что и сами ученики могут провоцировать свой провал. Находясь перед выбором, – не справившись с попыткой разгадать десять сложных анаграмм (две из которых были невозможными), – участники эксперимента были склонны нажимать кнопку, ассоциирующуюся с поражением, если буквы совпадали с их инициалами, причем эта зависимость не «работала» в обратную сторону. Повторю, себялюбие в данном случае способствует поражению, а не успеху. Возможно ли, что у некоторых из нас такого искажения восприятия нет и мы действуем более успешно, так как воспринимаем окружающий мир более объективно?

Откуда могут появляться такие индивидуальные искажения? Есть некоторые доказательства того, что стиль воспитания в семье может быть связан с появлением эффекта предпочтения букв имени, а также, в некоторых случаях, – чисел даты рождения. Воспитание в более теплом и позитивном ключе способствует развитию позитивного себялюбия, и наоборот. Эта переменная воздействовала на явную самооценку, измеряемую с помощью опроса: участников просили оценить себя на предмет наличия у них определенных качеств: «Я думаю, что обладаю большим числом положительных качеств» по шкале от 1 до 7 (полностью правда, полностью неправда). Недавние исследования показывают, что повседневные события могут оказывать влияние на эффект предпочтения букв имени, но только у тех людей, чья явная самооценка является заниженной: большее количество негативных событий за предыдущие двадцать четыре часа понижает скрытую самооценку, а значит, предпочтение букв своего имени.

Самопреуменьшение и игра под дурачка

Как мы уже убедились, обычно целью обмана является повышение самооценки, при котором образ себя в глазах других людей «раздувается», – индивид хочет казаться больше, ярче, привлекательнее, чем он есть на самом деле. Но существует также и обман «в противоположном направлении», при котором индивид старается казаться меньше, глупее, уродливее, получая, таким образом, определенную выгоду. Например, у серебристых чаек и других морских птиц детеныши активно стараются казаться меньше и менее агрессивными, так как это позволяет им дольше оставаться рядом с родителями, имея доступ к пищевым ресурсам. У многих видов рыб, лягушек, насекомых (см. главу 2) самцы преуменьшают такие видимые характеристики, как размер, яркость окраса, агрессивность, чтобы мимикрировать под самок. Эти факты говорят о том, что тактика обманного «преуменьшения» используется живыми существами уже очень давно и люди – не исключение.

Например, если вы кажетесь безобидным, это позволит вам подобраться ближе к объекту. Такая стратегия обязана своим успехом тому факту, что мы привыкли как раз к противоположному – к агрессии извне, а поэтому «защиты от беззащитности» у нас нет. Я помню, что на занятиях те студенты, которые казались тихими и сдержанными, умудрялись отнимать гораздо больше моего времени, чем их более заметные и талантливые сокурсники. Но в данном случае трудно сказать, присутствовал ли у них самообман.



Одним из самых ярких примеров использования обманной тактики «преуменьшения» является игра под дурачка у афроамериканцев. Это относится к ситуациям, когда человек притворяется, что ничего не знает, – например, присутствовал при совершении преступления, но не способен предоставить свидетельские показания. Но также может относиться к общему стилю поведения. Такой человек создает имидж себя как менее умной и сознательной личности, чем есть на самом деле. Делается это с целью уменьшить рабочую нагрузку. Например, сотрудник может нарочно «выставляться дурачком», чтобы ему не поручали ответственных заданий. Я часто наблюдал нечто подобное среди испаноговорящих жителей Панамы и США: они делают вид, что понимают английский гораздо хуже, чем на самом деле, таким образом пожиная плоды своего обмана. Англоязычные американцы с удивительной готовностью верят им – наглядный пример того, как люди становятся жертвами собственных предрассудков.

Однажды я спросил Хьюи Ньютона, как он поступает, если замечает, что с ним играют под дурачка (а с этой проблемой ему наверняка приходилось сталкиваться часто, так как он был главой большой организации – «Черные пантеры»). В качестве примера он привел такую ситуацию: официант в ресторане нарочно не замечает ваших призывов и притворяется, что работает, хотя на самом деле

бездельничает. Вот как Хьюи поставил бы его на место: «Ах, так ты настолько глуп, что всегда смотришь в другую сторону, когда я зову тебя? Ты настолько глуп, что когда видишь, что я наблюдаю за тобой, начинаешь полировать серебро, которое в этом не нуждается? И ты настолько глуп, что всегда уходишь в кладовую, но так и не доходишь до нее? Нет, черт возьми, – ты не настолько глуп!» – за этим следует словесное оскорбление или физическая расправа. Пожалуй, квинтэссенцией нашего понимания этого явления служат рассказы некоторых африканских народностей о поведении шимпанзе, живущих рядом с ними: обезьяны понимают человеческую речь, но притворяются, что нет, чтобы человек не заставил их работать.

«Лице-изм»

Достаточно много говорилось о том, что изображения человека, на которых лицо занимает относительно большую площадь по сравнению с остальными частями тела – то есть кажется ближе и имеет большую степень «лице-изма», – оказывают влияние на наше восприятие. И действительно, зачастую люди воспринимают изображенных таким образом личностей как более доминирующих. Даже слово «лицо» используется в выражениях, обозначающих различные аспекты конфронтации: «лицом к лицу», «прямо в лицо», «потерять лицо» и т. д. Иными словами, чем больше я «выдвигаю» вперед свое лицо, тем более доминирующим кажусь.

С этой концепцией согласуется то, что при изображении представителей дискриминированного меньшинства – афроамериканцев – в американских газетах, в портретной традиции, на марках, «лице-изм» наблюдается в меньшей степени по сравнению с изображениями лиц европейских американцев. И только если художником является афроамериканец, никакой дискриминации по этническому признаку нет. Степень понимания художником этого эффекта неизвестна, но я полагаю, что и он, и зрители в основном не осознают его проявлений.

То же мы наблюдаем и в отношении изображений представителей разного пола (в таких газетах, как «Time» и «Ms.»). Было изучено 3500 изображений из 11 стран (включая Кению, Мексику, Индию, Францию) начиная с XV века – портреты, автопортреты, фотографии, любительские рисунки. Причем везде изображения мужских лиц демонстрировали больший «лице-изм», чем женских. Это удивляет, так как у женщин наблюдается несколько больший размер головы относительно тела. С другой стороны, тот факт, что женская грудь больше, мог повлиять на то, что, изображая женщину, художник/фотограф стремится показать меньше головы и больше тела. Как бы там ни было, это соотношение было справедливо для всех стран и всех веков начиная с XVII. Похоже, что эффект «лице-изма» универсален, проявляется он везде – в детских книжках, на веб-сайтах крупнейших промышленных компаний, на телевидении. И только феминистский журнал «Ms.» оказался чуть менее пристрастным в изображении лиц мужчин и женщин, чем вся остальная американская периодика.

Возможно, существует некая связь между степенью «лице-изма» и интеллектуальностью изображенного человека. На фотографиях из американской прессы изображения мужчин, занимающихся интеллектуальной деятельностью, демонстрировали большую степень «лице-изма», чем изображения женщин; в случае с более «физическими» профессиями эффект был противоположным.

Даже в самопрезентации политиков можно наблюдать действие этого эффекта (фотографии, которые они помещают на свой веб-сайт) – по крайней мере, это справедливо для США, Канады, Австралии и Норвегии. Более высокий уровень «лице-изма» для мужчин

проявляется и там, где в деятельности законодательных органов власти задействовано в два раза больше женщин, чем мужчин (Норвегия), и там, где женщин в десять раз меньше, чем мужчин (США). И опять же в США афроамериканские политики являются исключением, демонстрируя самый высокий уровень «лице-изма» по сравнению с представителями других этнических групп. Возможно, они осознают, что большая степень «лице-изма» ассоциируется с большим влиянием и, возможно, с большим интеллектом. Что касается политиков-женщин, чем больше взгляды политика интерпретируются как «проженские», тем больше она склонна делать акцент в изображении на своем лице.

Неизвестно, насколько люди осознают воздействие на себя этого эффекта, а также неясны механизмы его действия в мозге человека. Предположим, есть некий белокожий редактор фотографий – он сидит и выбирает картинки. Для афроамериканцев он старается отобрать изображения с меньшей степенью выделения лица на снимке, так как они подсознательно кажутся ему «подчиненными». Или же темнокожие лица ему неприятны и он старается уменьшить их на изображении. А если этот редактор сам афроамериканец, лица собратьев не покажутся ему отталкивающими и он будет выбирать те снимки, где они кажутся больше. Или как бы будет утверждать: «Я хочу, чтобы я и похожие на меня люди выглядели не менее доминирующими». Все это только догадки.



Приведу интересный пример с изображениями Джорджа У. Буша. Кому-то пришло в голову проанализировать его индекс «лице-изма» в карикатурах, опубликованных за 78 дней до и через 134 дня после начала обеих его войн. Авторы исследования предположили: поскольку он является влиятельным лидером, этот индекс увеличится с началом войны. На самом же деле он уменьшился в обоих случаях. При крупных военных конфликтах в США американские президенты всегда склонны были создавать видимость, будто их вынудили развязать войну. Инициаторы исследования предположили, что это не могло способствовать уменьшению видимой характеристики доминирования Буша. Или же карикатуристы заранее знали что-то об исходе каждой войны, что было не известно нам. Более вероятно то, что карикатуристы подсознательно «раздували» имидж своей страны (и ее лидера) до начала войны, как бы желая впечатлить противников, но в процессе военных действий эта тенденция угасла.

Спам против антиспама

Существует аналогия между коэволюционной борьбой в природе, при которой каждое действие обманщика вызывает противодействие обманутого и наоборот, и борьбой с обманом у людей. Преимущество обычно у обманывающего, так как первый шаг за ним. Вспомните изобретательнейшие образцы спама, нежелательных компьютерных сообщений.

Они предлагают самые разнообразные услуги и товары. В некоторых случаях компании рассылают спам, чтобы привлечь посетителей на свои сайты, от чего они получают дополнительный доход. Когда спам появился и стал проблемой, программисты стали изыскивать меры по его предотвращению и блокировке. Билл Гейтс как-то (в 2004 году) сказал в порыве энтузиазма, что проблема спама «будет решена к 2006 году». Он знал, что можно создать эффективные инструменты для борьбы со спамом, но не мог представить, что спамеры легко обойдут системы защиты и изобретут новые механизмы рассылки. В 2006 году количество спама было высоким как никогда, только за предыдущий год увеличившись в два раза. Спам является изобретением человека, а компьютер и Интернет – только инструменты его применения.

Первоначальная битва была выиграна антиспам-силами – количество спама уменьшилось, но уже к 2006 году 9 писем из 10 были спамом. Изначально антиспам-защита состояла из трех этапов: сначала компьютерное обеспечение сканировало входящую почту на предмет того, откуда она поступила, какие слова содержала и с каким веб-сайтом была связана. Спамеры изящно обошли ее путем изобретения программ, которые заражали компьютеры вирусами, рассылающими спам-сообщения. В конце 2006 года примерно четверть миллиона компьютеров каждый день рассылали спам. Таким образом достигались сразу две цели: отсутствие дополнительных расходов на рассылку и невозможность обнаружения адреса злоумышленника.

Вторая защитная программа искала в сообщениях слова, ассоциирующиеся со спамом. Но опять был придуман способ обойти защиту: текст помещался в картинку и рассылался на компьютеры пользователей. Усилия по обнаружению и анализу спамерских изображений привели к тому, что спамеры стали «загрязнять» их различными фоновыми текстурами, которые затрудняли распознавание. Специальные программы меняли в каждом изображении несколько пикселей, что предотвращало обнаружение нескольких копий одного изображения, рассылаемого на несколько адресов. Это напоминает мне тактику осьминогов по изменению окраса (см. главу 2). Тот же трюк взял на вооружение и ВИЧ-вирус – протеины его оболочки мутируют с высокой скоростью, что ухудшает обнаружение его иммунной системой. Что касается связи спам-сообщений с сайтами – не все сообщения имеют таковые. Спам может способствовать увеличению оборота мелких акций (недорогих акций неизвестных компаний), обеспечивая 5 % доход в течение пары дней. После того как достаточное количество людей вложило в компанию деньги, спамер продает свою долю и компания разваливается.

Все дело в том, что каждый шаг с одной стороны вызывает ответное действие с другой. Поскольку обманщик начинает первым, он ведет игру, обманутый отвечает и игра продолжается, общие расходы ежегодно увеличиваются, а чистая прибыль не возрастает. Обе стороны вовлекают в процесс мощные интеллектуальные ресурсы.

Одним из недостатков борьбы со спамом является тот факт, что определенное количество правдивой информации не проходит через антиспам-фильтры вследствие слишком жесткого контроля. Это напоминает нам универсальную проблему животного мира – проблему распознавания обмана (см. главу 2). Увеличение «строгости» распознавания провоцирует негативный эффект. Поэтому чем больше спама мы стараемся выявить, тем больше «хороших» сообщений будут удалять наши антиспам-фильтры. Но сейчас существует и более серьезная проблема – вредоносные программы, считывающие с компьютера персональные данные и переправляющие их злоумышленникам. Их количество (как и количество новых паразитов, вирусов) увеличивается гораздо быстрее, чем число методов защиты.

Юмор, смех и самообман

Одним из самых удивительных открытий является то, что юмор и смех напрямую связаны с иммунными выгодами. Юмор, в свою очередь, можно расценивать как

антисамообман. Зачастую он направлен на привлечение внимания к противоречиям, которые скрываются за обманом и самообманом. Нелепые ситуации, в которые попадают хвастуны и болтуны по причине неудавшегося обмана, обычно выглядят весьма комично.



Вспомните немые фильмы начала века: по улице идет человек, разодетый в пух и прах, горделиво задрав нос. Он не замечает шкурку, лежащей на дороге, – чем не наглядная визуальная метафора самообмана? Индивид сосредоточен на том, чтобы произвести впечатление на других, и это мешает ему заметить подвох на дороге, по которой он идет. Результат: комичный кульбит в воздухе, потеря контроля над телом; горделивая походка, высоко поднятая голова и претенциозная одежда – целое шоу разрушено с помощью одного-единственного противоречия.

Те люди, у уровень самообмана низок, больше ценят юмор (этот параметр измеряется путем наблюдения за мимикой лица при прослушивании юмористического материала), чем те, у он высок. В то же время те, у кого наблюдается большее скрытое предпочтение темнокожих людей или традиционных сексуальных ролей, чаще смеются в ответ на юмор, содержащий расово или сексуально заточенные шутки, чем те, у кого скрытое предпочтение меньше. Возможно, юмор помогает им ослабить свои внутренние противоречия? «Правильный» юмор вызывает больший смех? Смех – это действие, проявляющееся у млекопитающих с давних времен (у крыс и шимпанзе было обнаружено наличие способности смеяться). Крысы отзываются на щекотку звуками, напоминающими смех; более того, они часто испытывают удовольствие от щекотки. При погоне за шимпанзе те издают судорожные звуки, похожие на смех, – возможно, они воспринимают это как игру.

Юмор позволяет легко обсуждать табуированные темы. Кроме того, поскольку люди сознают, что самообман негативен и затратен, юмор позволяет им раскрывать правду, что благоприятно сказывается на психическом здоровье. Юмор – нечто вроде критики обмана на социальном уровне, причем никому не угрожают негативные последствия, поскольку это «всего лишь шутка».

Наркотики и самообман

Употребление рекреационных наркотиков тесно связано с самообманом. Начнем с того, что их прием приносит организму вред, а уж наркотическая зависимость – и подавно. Я говорю о широком спектре химических веществ, от легких до самых тяжелых: марихуана,

алкоголь, табак, наркотики-стимулянты и транквилизаторы, легальные и нелегальные, кокаин, героин и т. д. Употребление наркотиков может быть рационализировано, а значит, подразумевает самообман. Иными словами, в данном случае самообман – обязательное условие их приема. Я помню, как, попробовав в первый раз кокаин, сказал себе: «Ого! Да этот наркотик окупится с лихвой! У меня так прояснилась голова, и я смогу сделать гораздо больше работы, принимая его». На деле же наркотик оказался очень дорогим и абсолютно неэффективным там, где дело касалось работы. Мы с моим другом Хьюи Ньютоном обычно шутили, что могли бы принимать наркотики, не пользуясь самообманом, что уменьшило бы затратность процесса. Но это было ложью. Даже шутка была призвана минимизировать проблему.

Вторым проявлением приема наркотиков является разделение личности на две части – ту, что принимает наркотик и испытывает удовольствие, и ту, что страдает от зависимости и недостатка нарковещества. Между этими частями может возникнуть конфликт. «Похмельная» часть психики протестует против «опьяненной», но последняя обычно забывает об этом, как только представляется возможность принять очередную дозу. «Похмельная» часть психики кажется более осознающей из двух. «Опьяненная» настроена только на удовольствие и склонна подавлять информацию, препятствующую его получению. Но при похмелье человек очень хорошо осознает, что привело его к такому состоянию; эта часть психики «испытывает отвращение» ко второй части и взывает к ее благоразумию. К счастью, иногда призывы доходят до адресата.

Объясню, почему я думаю, что «похмельная» часть психики более осознанна. Здесь можно провести аналогию с раздвоением личности. Много лет назад в ходе исследований было показано, что у людей, страдающих раздвоением, вторая личность обычно появляется в раннем взрослении и очень сильно отличается от первой. Первая личность – это, скажем, тихий благопристойный британский джентльмен, а вторая – вульгарный испанский повеса, любящий фламенко. Обычно первая личность ничего не знает о второй, вторая же наблюдает за первой в течение многих лет. Поэтому при терапии обычно сосредоточиваются на второй как на главной. По аналогии «опьяненная» часть человека похожа на первую личность: она ничего не знает о второй личности, наблюдающей за ней.

Третьим важным аспектом является то, что затраты от приема наркотиков проявляются в физической боли, которую человек склонен проецировать на других людей, так как она усиливает психологическую болезненность социальных взаимодействий. Человек как бы переносит свою ответственность за боль на окружающих. Буйные пьяницы – наверняка вы сталкивались с такими людьми (если только не в зеркале) – хороший пример того, как гнев переносится на окружающих.

И наконец, не будем забывать о том, что решения, принимаемые в состоянии «опьянения» – когда человек чувствует необычайную близость к другим людям, испытывает приятные иллюзии насчет будущего, – зачастую не отражают его реальных интересов, так как наркотик «уводит» его от естественных состояний. Было бы здорово найти ответ на вопрос: имеют ли склонные к самообману люди также и большую зависимость от наркотиков? Казалось бы, ответ должен быть положительным, но я не встречал доказательств тому. Есть общепризнанное убеждение, что мошенники и воры кончают как безнадежные наркоманы, – и я несколько раз наблюдал такие ситуации в жизни, – но что касается обычных людей, не все так определенно.

Другая проблема, сбивающая меня с толку, – откуда взялось предубеждение против удовольствия? Противники применения марихуаны в медицинских целях обычно говорят, что у нас уже есть легальные наркотики, которые могут увеличивать аппетит и подавлять боль, так зачем же применять еще и нелегальные? Но последние приносят еще и удовольствие; таким образом, к полезным действиям наркотика еще добавляется хорошее самочувствие. Так почему же этот фактор порицается? Сейчас я уверен, что лучшим лекарством для корневого канала является кокаин, а не его химические аналоги (например, прокаин), которые облегчают боль, но не приносят ощущения удовольствия.

Уязвимость перед манипуляциями

В социальном смысле потенциальной платой за самообман является большая степень подверженности манипуляциям (и обману) других людей. Если вы не осознаете свои действия, а другие осознают, они могут манипулировать вашим поведением без вашего ведома. Вот, к примеру, история человека, который был убежден: «Невозможно споить горожанина». Она произошла в сельской местности на Ямайке около тридцати пяти лет назад.

Один парень из Кингстона («горожанин») был в этом поселке проездом, сидел в баре и хвастался. Конечно, мы, местные, не согласились с ним, и в течение какого-то времени в баре имел место жаркий спор. Затем у одного местного парня появилась замечательная идея: он «перешел на сторону» горожанина. Он согласился с тем парнем – да, действительно, невозможно напоить горожанина, – и купил ему выпивку. Вскоре мы все смекнули, в чем дело, тоже согласились с горожанином и стали покупать ему напитки. Тот оказался будто в раю: все соглашались с ним и давали ему выпивку. Он пил и пьянел, в конце концов он не смог усидеть на стуле, упал на пол, затем его вырвало и он валялся в луже собственной рвоты.

Я говорю это не с гордостью, а чтобы как можно ярче описать, что произошло. Мы хохотали над ним; с каждым его шагом вниз мы радовались все больше и больше. Как любил говорить Хьюи Ньютон, мы его «поимели». Кто угодно мог бы ограбить его, даже убить – он больше не контролировал свою жизнь. В этом и заключается страшная опасность самообмана: плохо не то, что у него были иллюзии («кингстонца невозможно споить»), но то, что он полностью погрузился в них, пытался «продать» их нам и поверил в то, что другие купились. Он абсолютно не осознавал, что происходит, и это даже могло послужить причиной его смерти.

Такова плата за самообман. Мы пытаемся обмануть окружающих, упуская из сознания какую-то важную часть реальности. А что, если люди ее очень хорошо осознают? Мы робко выглядываем наружу, находясь в неведении, порабощенные самообманом, а все вокруг обладают «тайным» знанием и, таким образом, могут легко обмануть вас. В случае с тем парнем из Кингстона именно его чувство превосходства сослужило ему плохую службу и позволило окружающим быстро его «разоблачить».

Профессиональные мошенники

Да благословит Господь Берни Мейдоффа. Он привлек к жуликам общественное внимание, которого они заслуживали. Уже прошло много времени с тех пор, как аферист Ч. Понци облапошил тысячи людей, выманив у них сотни тысяч долларов с помощью финансовой пирамиды, в которой самые первые инвесторы получают большие дивиденды, но не из реальных доходов, а из тех денег, которые вкладывают новые участники.

Поскольку слухи о больших доходах быстро распространяются, в пирамиду вступают все новые и новые желающие быстро обогатиться. Но по определению этот процесс не может продолжаться бесконечно. Те, кто в первых рядах и раньше всех выходит из игры, получают нехилые дивиденды; то же касается и самого афериста-зачинателя, хотя он подвергается риску окончить свои дни за решеткой. Все остальные больше теряют, чем зарабатывают; некоторые даже все, что вложили.

Мейдоффу удалось таким образом вытянуть из людей около 50 миллиардов долларов. Он был классическим аферистом: привлекательный и мягкий в поведении, располагающий к себе. Очень часто он говорил людям: «Счета закрыты, вкладывать больше нельзя», но позже «уступал» и «позволял» вложить еще какую-то сумму. Конечно, не все покупались, некоторые увидели всю подноготную этой схемы.

Происходила своего рода эволюционная борьба: множество участников, частотно

зависимые взаимодействия, появление новых стратегий. Одна из жертв Мейдоффа, участник пирамиды, незадолго до этого написал книгу, посвященную такому человеческому качеству, как доверчивость. Позже он осознал, что книга была о нем самом: он потерял 400 тысяч долларов. В свое оправдание он сказал, что всего лишь искал безопасный способ инвестирования со скромным доходом (возрастающим более чем на 10 % каждый год). Скромный доход? Что может приносить стабильный доход, увеличивающийся более чем на 10 % каждый год?

Большинство аферистов работает на более низких уровнях. Они являются профессиональными ворами, чье искусство заключается в том, чтобы выманивать деньги у доверчивых людей с их собственного согласия. Часто они берут на вооружение отсутствие сознательности и склонность к самообману у своих жертв. Здесь можно различать «длинное» и «короткое» мошенничество. «Длинное» длится в течение нескольких дней и приводит к потере десятков тысяч долларов, при этом задействуется система самообмана жертвы. «Короткое» часто не длится больше нескольких минут и заканчивается потерей пары долларов; при этом жертва ненадолго погружается в состояние неосознанности. Во время «длинного» мошенничества жертва вводится в некое подобие транса путем воздействия мошенником на ее слабую сторону, например жадность.

Эта ситуация может повторяться бесконечное количество раз, а уход жертвы от реальности помогает справиться с возникающими у нее противоречиями. На языке аферистов жертва «пылает», то есть находится в состоянии глубокого самообмана. Жертве кажется, что она «отправилась в увлекательную поездку и никаких ловушек на пути не предвидится». Мошенник же создает у нее ощущение такой «поездки», которое приносит большое удовольствие, но ослепляет. Как только жертва заглотила наживку, она перестает задавать вопросы, как делают люди в здравом уме. Как сказал один мошенник: «Я вынул его мечты из его собственной головы и продал их ему назад – и по хорошей цене!»

Зачастую можно наблюдать у мошенников проявление частотной зависимости. При небольшом количестве аферистов им удается обмануть большее количество людей, и наоборот. Обычно жертве достаточно один раз быть обманутой, чтобы не попасться на эту удочку снова. Аферист всегда должен находиться в поиске новых жертв. В этом случае эффект уменьшения обмана вследствие увеличения частотности происходит благодаря обучению (жертвы обмана передают информацию друг другу). У других же видов живых существ этот эффект генетически обусловлен, и для его проявления может потребоваться несколько поколений естественного отбора.

Много лет назад на Ямайке я подвергся мошенничеству «средней длины» (около двух часов – потеря 40 долларов). Одним субботним утром я уезжал из Кингстона и подобрал на дороге голосовавшего мужичка, невысокого и жилистого. Я спросил, куда он едет, – оказалось, что на местный ипподром *Caymanas Racecourse* . Он был жокеем (показал мне свое имя на специальной жокейской форме). Недавно он пережил аварию, разбил машину и попал в больницу сам. Мы немного поговорили и договорились до того, что я согласился участвовать в некой игорной схеме – делать ставки, основываясь на его исключительных знаниях обо всей подноготной участников скачек.

Хорошо помню, что я думал тогда. Как искушенный ямаец я знал, что исход событий заранее предопределен и публика фактически ставит не на лошадей, а на возможный исход скачек. Сам факт того, что этот человек предлагал мне поучаствовать в такой финансово выгодной схеме (я даю деньги на ставку, он подсказывает, на кого ставить, доход делим поровну), был для меня доказательством моего хорошего знания ямайской культуры. Это

была отличная схема, и у него, казалось, не было возможности облапошить меня: мы бы купили одинаковые билеты и наш выигрыш бы удвоился.

Я помню, что в его обращении была некая особенность, которая меня смущала: он несколько раз назвал меня «боссом». Мне это никогда особо не нравилось, но в той ситуации такое обращение сводило на нет мое внутреннее восприятие себя как простого парня, «своего в доску» ямайца. Я даже попросил его не называть меня «боссом», как бы говоря: «Не вмешивайся в мою фантазию».

Каждый из нас поставил по 80 долларов, многие ставки совпадали, так что если бы победили несколько лошадей, выигрыш оказался бы очень большим, но если бы одна лошадь проиграла, оба ничего не получили бы. Я подумал: *для меня это не представляет никаких проблем. Выигрыш практически у меня в кармане. Надо его увеличить* ! Первая лошадь действительно выиграла заезд. Мы переместились в бар и потягивали спиртное. Но разве моему другу не нужно было участвовать в третьем заезде? У меня появилось ощущение небольшого внутреннего беспокойства. Я почувствовал противоречие: ведь он не только рискует опоздать на заезд, но и скоро совсем опьянеет. Но я был в плену сладкой фантазии и отбросил все сомнения. Мы расстались на ипподроме. В течение четырех заездов все мои ставки были разбиты. Жаркое ямайское солнце ясно осветило правду. Конечно, этот парень ничего не знал о внутренней подноготной ипподрома, не был жокеем и мог предсказывать будущее не больше, чем я. Однако ему повезло, что такой болван, как я, купился на его ложь и пожертвовал свои деньги на то, чтобы он смог сделать несколько рискованных ставок, к тому же еще и подвез его до ипподрома.

Весь этот случай послужил для меня яркой метафорой самообмана: безупречная ложь, опьяняющие фантазии, небольшие сомнения, с легкостью отбрасываемые прочь, а затем – суровая реальность и осознание потерь, не только денежных, но и психологических (полная неспособность контролировать реальность).

Детектор лжи

Учитывая важность распознавания обмана в современном обществе (например, в случае необходимости определить террориста), существует большая потребность в научных методах его обнаружения – отсюда и популярность хваленого детектора лжи и некоторых новых приборов, способных получить доступ к глубинным отделам мозга. Классический детектор лжи измеряет три переменные характеристики: частоту пульса, амплитуду дыхания и кожно-гальванический рефлекс (являющийся признаком психологического возбуждения). При допросе подозреваемого не относящиеся к делу вопросы сменяются ключевыми, при этом прибор фиксирует происходящие физиологические изменения. Особенно показательной считается разница реакций при ответах на такие вопросы, как: «Вы убили Бетти Сью?» (вина преступника), или «Вы когда-либо воровали в своем офисе?» (в этом может быть уличен любой человек). Считается, что виновный продемонстрирует более наглядную физиологическую реакцию на ключевой вопрос, а невиновный – на более «безобидный». Но эти теоретические правила не всегда безупречно работают в реальной

жизни; некоторые люди не проявляют никаких особых реакций при ответах на вопросы.

Единственный тип вопроса, который действительно помогает наверняка выявить вину подозреваемого, называется тест на «заведомость»: среди других незначительных вопросов подозреваемому задается один, относящийся к некоему обстоятельству преступления, которое может быть известно только виновному (например, жертва лежала на *красной* сатиновой простыне, когда ее настигла гибель). *Любое* отклонение измеряемых параметров в данном случае является доказательством вины: большая степень возбуждения, меньшая степень возбуждения – не важно; учитывается любое отклонение показателей от тех, которые подозреваемый демонстрирует при ответе на другие вопросы.



Однажды мне представился случай наблюдать действие теста на виновную заведомость. Я пытался воззвать к совести подростка (тринадцати лет), имевшего обыкновение красть велосипеды своих соседей. Я говорил ему: «Не воруй! Не воруй инструменты своих соседей, не воруй игрушки своих соседей». Сначала, заговорив о воровстве, я прочитал в его глазах беспокойство. Но в то время, как я продолжал перечислять эти предметы, мальчик заметно расслабился и стал смотреть мне в глаза. Затем я добавил: «И не воруй велосипеды соседей!» – тут его взгляд метнулся вверх, вниз и в сторону, а затем мальчик снова визуально расслабился. Вот она, «виновная заведомость».

Сейчас появилась целая туча новых детекторов лжи, созданных на базе нейрофизиологических исследований и спонсированных «антитеррористическими деньгами» правительства США. Каждый прибор провозглашается как исключительно эффективный, но обычно его действие в той или иной мере основано на иллюзорных выводах.

Слабое место детектора лжи заключается в повальной убежденности, что ложь в любом случае себя как-то выдаст, причем не учитываются особенности каждой ситуации. Возьмем, например, два случая: человек солгал и заранее приготовил ответ на возможный вопрос («Где вы были за последние два часа?»). При таком обмане активизируется та область мозга, которая отвечает за воспоминания. А при другом типе обмана – простом отрицании – правда просто подавляется и задействованы отделы мозга, отвечающие за когнитивный контроль. И так далее. Так что на

данный момент мы почти не продвинулись в создании универсально точного детектора лжи.

Глава 9. Самообман – причина авиа– и космических катастроф

Катастрофы всегда изучаются в ретроспективе. Вряд ли в скором времени у нас появятся экспериментальные исследования, посвященные этому вопросу. Бедствие может быть личным (жена говорит вам, что уходит от вас к почтальону) или глобальным (ваша страна нападает на другое государство, что приводит к ужасающим последствиям во всем мире). Естественно, причины катастроф тесно связаны с самообманом: последний лишает нас осознания, а следовательно, и контроля над реальностью, а она, в свою очередь, «дает нам сдачи» неожиданным и болезненным способом.

В этой главе мы уделим особое внимание одному виду катастроф – воздушным (крушение самолетов и космических кораблей). Обычно причины таких бедствий подробно и масштабно исследуются, чтобы избежать их повторения. Что касается нашей темы, воздушные катастрофы предоставляют нам возможность исследования самообмана, приведшего к трагедии. Как мы увидим, самообман может проявиться на разных уровнях: индивид, пара индивидов (капитан и второй пилот), организация (НАСА) и даже страна (Египет).

Однако между авиа– и космическими катастрофами существует одно поразительное различие. В США авиакатастрофы немедленно и интенсивно изучаются группами экспертов: расследование ведется круглосуточно в специальной организации (Национальный комитет по вопросам безопасности транспорта), полностью изолированной от внешних воздействий. Она выполняет огромную работу и быстро публикует результаты исследования. Почти всегда организация выявляют ключевые причины катастрофы и дает соответствующие рекомендации, что, по-видимому, действительно помогло уменьшить количество катастроф за последние тридцать лет. Сейчас воздушный транспорт является одним из самых безопасных способов передвижения. Я знаю только об одном случае, когда публикация отчета о катастрофе произошла с задержкой (около трех лет назад), но это случилось по причине вмешательства на государственном уровне, когда Египет настаивал на своем варианте развития событий до победного конца.

В противоположность этому катастрофы НАСА изучаются специальным комитетом, который назначается для расследования каждого конкретного случая; тщательных экспертиз не проводится, и почти всегда цель исследования – снять ответственность с НАСА. Изучение одной катастрофы не помогает предотвратить другую, которая зачастую имеет те же причины, что и предыдущая. Конечно, когда дело касается жизни нескольких астронавтов, гораздо легче свести ажиотаж на нет, чем когда речь идет о сотнях погибших.

> Обычно авиакатастрофа происходит в силу целого комплекса причин, одной из которых может быть самообман одного или нескольких участников. Когда несколько человек попадают в ловушку самообмана, мы можем говорить о групповом самообмане. Относительно простым примером такой ситуации является катастрофа рейса 90 *Air Florida* в 1982 году, в которой капитан и второй пилот будто бы вступили в секретный заговор.

Рейс 90 Air Florida – обречен из-за самообмана

13 января 1982 года в сильный снегопад рейс 90 *Air Florida*

вылетел из вашингтонского национального аэропорта в Тампу, Флорида. Однако покинуть пределы города ему не удалось – самолет врезался в мост и упал в реку Потомак; погибло 74 человека, пятеро выжило. Одним из погибших был мой старый гарвардский друг (Роберт Сильберглид), и поэтому, возможно, я с большим вниманием слушал позднее аудиозаписи разговоров в кабине самолета, передававшиеся в новостях. Второй пилот вел машину и выполнял функцию капитана, считывая показания приборной панели. Слушая запись, можно расслышать в его голосе страх. Это звучало примерно так.

Через десять секунд после начала движения самолета по взлетной полосе второй пилот, всматриваясь в показания приборной панели, предполагает, что самолет движется медленнее, чем показывают приборы: «Господи, посмотри на это!» Четыре секунды спустя: «Это ведь неправильно, да?» Три секунды спустя: «Да, это неправильно». Две секунды спустя: «Ну…»

Затем капитан уверенным голосом предлагает рационализацию ложных показаний приборной панели: «Нет, правильно, там 80», – очевидно имея в виду, что скорость самолета составляет 80 узлов. Второй пилот, похоже, не удовлетворен и говорит: «Нет, я не думаю, что правильно». Девять секунд спустя он колеблется: «Ну да, наверное, правильно». Это последнее, что мы слышим от второго пилота, а за секунду до падения он кричит: «Ларри, мы падаем, Ларри!»

На что Ларри отвечает: «Я знаю».

А что все это время делал Ларри? Получается, что он заговорил, только когда ошибка уже была сделана и самолет прошел точку невозврата. На заднем плане можно расслышать звук аварийного сигнала. В тот момент он, кажется, разговаривает с самолетом («Вперед, вперед». Три секунды спустя: «Нам нужно только 500». Две секунды спустя: «Ну, давай же, вперед». И еще через три секунды: «Вперед». Две секунды: «Давай же, карабкайся»). Еще через три секунды они оба были мертвы.

Особенно поражает то, что за несколько секунд до ужасной катастрофы, унесшей 74 человеческие жизни, включая жизни обоих виновников, мы наблюдаем явный уход от реальности одного из участников действия (капитана) и недостаточное сопротивление со стороны второго. Более того, они поменялись ролями: капитан выполнял работу второго пилота, и наоборот. Почему второй пилот занимался чтением противоречивых показаний приборной панели, а капитан всего лишь предлагал рационализацию? Почему второй пилот начал говорить в критический момент, а капитан заговорил только тогда, когда уже было слишком поздно?

Первое, что мы должны понять, – характеризуют ли указанные разногласия только финальные моменты или мы можем найти признаки подобного поведения и до этого. Ответ понятен. В последние 45 минут разговора между двумя летчиками возникает явное разногласие. Второй пилот ориентирован на реальность, капитан – нет. Рассмотрим их обсуждение наличия снега на крыльях самолета, весьма критической характеристики. Капитан: «На моем есть немного». Второй летчик: «На этом от четверти до половины дюйма по всей длине». На каждом крыле было

одинаковое количество снега, но капитан дал неточную оценку, преуменьшив количество, а второй пилот предложил точное описание.

И здесь, возможно, ключевой момент. Это произошло за семь минут до взлета. Второй пилот: «Нет, бесполезно пытаться устранить на них обледенение. Все, что это даст, – только ложное чувство безопасности»(!). Капитан: «Ну, это удовлетворяет федералов (правительство)». Второй пилот: «Да, свежее, как воздух, и не тяжелее, чем мы, я бы…» И вот здесь наступает критический момент, когда второй пилот пытается высказать свою стратегию взлета – правильную стратегию, – но капитан прерывает его на полуслове и говорит: «Вон туда, где грузовик, возьми немного вправо».

Заметьте, что второй пилот начал с правдивого утверждения – система устранения обледенения могла дать им лишь ложное чувство безопасности. Капитан заметил, что она удовлетворяет начальство, а затем переключился на то, как *должна* работать система. Естественно, это отвлекло от существующей в тот момент проблемы, и именно тогда второй пилот попытался предложить способ ее решения. Затем он высказал другие идеи. Второй пилот: «Взлетная полоса скользкая, ты хочешь, чтобы я что-нибудь сделал с этим?» Капитан: «Ну, если можешь, то сделай». Никакой помощи с его стороны. Аудиозапись подтверждает, как легко было предотвратить катастрофу. Ведь разговор о снеге, налипшем на крыльях, и слякоти на взлетной полосе мог вызвать опасения у обоих летчиков. Как просто было бы, если бы капитан сказал, что они должны начинать взлет, но быть готовыми прервать его, если почувствуют, что скорость недостаточна.

Один известный геолог, изучая этот инцидент, так прокомментировал случившееся: «Вы совершенно правильно обвиняете капитана в катастрофе, но важно также подчеркнуть, что виной всему была его абсолютная нечувствительность к сомнениям второго пилота и его скрытым просьбам о помощи. Капитан, гораздо более опытный летчик, просто сидел там, абсолютно не осознавая, что второй пилот подавал ему отчаянные сигналы, прося дружеского совета и профессиональной помощи. Даже если бы капитан просто проворчал: „Если ты не можешь с этим справиться, предоставь дело мне“, – такой ответ вызвал бы у второго пилота достаточный выброс адреналина, чтобы он смог успешно осуществить взлет или безболезненно прервать его. Именно эта скрытая неуверенность послужила причиной катастрофы: второй пилот сомневался, задавал вопросы и пытался скрыть свою неуверенность, и в конце концов все закончилось падением в Потомак».

Геолог, делясь своим небольшим опытом по спасению пострадавших в горах и разрушенных шахтах, утверждает, что чаще всего люди, ведущие других к беде, – бесчувственны, стараются пустить пыль в глаза. «Они не чувствуют, что их партнер настолько в ужасе, что почти „примерз“ к скале!» И их же обычно труднее всего спасти. В случае с рейсом 90 не только крылья самолета покрылись льдом, но «обледенели» второй пилот и капитан, который в конце концов стал разговаривать с самолетом.

Ошибки, совершенные еще до взлета, внесли свой вклад в катастрофу. Капитан применил «реверс тяги», чтобы помочь вывести самолет на полосу. Это было неэффективно, так как способствовало обледенению передней части крыла, а также датчиков скорости, которые позже дали неправильные показания. В профессиональной характеристике капитана описывали как самоуверенного человека, невнимательного к аспектам безопасности. Конечно, в повседневной жизни во взаимодействии с другими людьми его стиль поведения предположительно приносил выгоду, но не в этом случае.

Интересно, что конфигурация капитан/второй пилот в случае с рейсом 90 (второй пилот за штурвалом) является достаточно безопасной. В среднем капитан управляет самолетом примерно в половине случаев, но более чем 80 % инцидентов происходят тогда, когда именно он находится за штурвалом (данные по США 1978–1990 годов). Подобным образом гораздо чаще происшествия случаются, когда капитан и второй пилот в первый раз летят вместе (45 % таких случаев). Дело в том, что второй пилот менее склонен оспаривать действия капитана, чем наоборот, особенно если двое не знакомы друг с другом. В нашем случае капитан абсолютно несознателен, поэтому он не критикует решения второго пилота. Последний же оспаривает свои собственные действия, но, не получая поддержки у капитана, быстро сдается.

Рассмотрим пример из другой культуры. Число катастроф авиакомпании *Korea Airlines* в 1988–1998 годах было примерно в 17 раз выше, чем у любого американского перевозчика. Катастрофы случались так часто, что *Delta* и *Air France* приостановили свое партнерство с *Korea Airlines* , армия США перестала перевозить войска на ее самолетах, а Канада рассматривала запрещение на посадку таких самолетов в своих аэропортах. Решением проблемы занялась группа независимых консультантов. Они сделали вывод, что помимо других факторов наличие в корейском обществе высокой иерархичности и силового доминирования препятствовало развитию у вторых пилотов способности действовать активно и решительно.

Несколько катастроф можно было предотвратить, если бы относительно сознательный второй пилот смог, эффективно взаимодействуя с капитаном, указать ему на его ошибки. Обычно атмосфера в кабине не поощряла второго пилота противодействовать «старшему». Консультанты подчеркнули важность наличия у второго пилота таких качеств, как независимость и настойчивость. Даже повышение уровня владения английским языком – что само по себе было важно в общении с наземными диспетчерами – увеличило равенство в кабине, так как в английском отсутствуют иерархические маркеры, которые ярко проявляются в корейском. В любом случае, со времени этого вмешательства в авиакомпании *Korea Airlines* значительно укрепилась безопасность. Ключевым моментом является то, что наличие иерархии затрудняет передачу информации: несмотря на то что в кабине присутствуют двое, доминирует всегда один.



Похожая проблема была обнаружена в больницах, где во время хирургических операций некоторые пациенты заражались новыми инфекциями, многие из которых оказались смертельными. Этого можно было избежать, настояв на том, чтобы главный хирург вымыл руки. Ключевым фактором являлось наличие иерархичности в операционной: хирург, действия которого не вызывают возражений, и помощники, беспрекословно выполняющие его распоряжения. Находясь во власти самообмана, хирург пренебрегает гигиеной рук и пресекает протесты помощников. Решение оказалось очень простым. Помощникам дали право приостанавливать операцию, если хирург не вымыл тщательно руки. До этого времени так происходило в 65 % случаев. С введением новых мер уровень смертности от занесенных инфекций стал стремительно сокращаться.

Катастрофа на высоте 37 000 футов над Амазонкой

Еще одним поразительным случаем, когда ошибка пилота послужила причиной страшного бедствия, является авиакатастрофа, происшедшая в 5.01 утра 26 сентября 2006 года в Бразилии над Амазонкой. Маленький частный самолет, летевший на неправильной высоте, врезался в Боинг 737 (*Gol* , рейс 1907) снизу, отправив его в ужасающее сорокадвухсекундное пике в джунгли, вследствие чего погибли 154 человека. А тот маленький реактивный самолет, хотя и поврежденный, успешно приземлился в ближайшем аэропорту; все девять пассажиров остались в живых. И опять капитан частного самолета, казалось, хуже осознавал опасность катастрофы, чем второй пилот, но не один из них не обратил внимания на совершенную фатальную ошибку.

Сейчас ключевые факторы катастрофы предельно ясны. Большой коммерческий авиалайнер следовал обычным путем: он летел на правильной высоте и в верном направлении (на автопилоте); его бразильский экипаж был бдителен и поддерживал регулярную связь с диспетчерами, кроме того, все члены экипажа были хорошо знакомы с самолетом и говорили на местном языке. Единственной ошибкой этих летчиков оказалось то, что они вообще отправились в полет в тот день.

И напротив, американский экипаж летел на самолете такого типа в первый раз. В процессе полета летчики планировали улучшить свои навыки пилотирования методом проб и ошибок.

Несмотря на то что они прошли небольшой курс обучения на симуляторе, они не умели считывать показания приборной панели и пытались освоить особенности системы управления полетом. Таким образом, экипаж не мог рассчитать время до прибытия, не был в курсе погодных условий и не обращал внимания на свой приемоответчик. Летчики пытались освоить системы визуализации самолета, забавлялись новой цифровой камерой и обсуждали планы на следующий день. Они разговаривали с пассажирами, выходили из кабины. В общем, делали все, кроме того, чтобы осуществлять безопасное пилотирование самолета в воздушном пространстве, «напичканном» другими самолетами.

Фактически они летели на неправильной высоте, что противоречило плану полета (36 000 футов для отрезка Бразилиа – Монаус) и нормам воздушной конвенции. Но к их ошибкам добавился просчет бразильского диспетчера, который одобрил неправильное направление полета. Они умудрились выключить свой приемоответчик (или же он сам выключился) и были совершенно невидимы для других самолетов; кроме того, они и сами стали «слепы» – приемоответчик предупреждает экипаж о приближающемся самолете, а также отправляет на него соответствующий сигнал. Пилоты поддерживали кое-какую связь с наземными диспетчерами, но при этом, казалось, практически не понимали их реплик («Я понятия не имею, что он сейчас сказал»). Они в пренебрежительном тоне говорили о бразильцах и о поставленных перед ними задачах (посадка в Монаусе).

Их план полета был сама простота. Нужно было взлететь в Сан-Паулу и направиться к Бразилиа на высоте 37 000 футов, затем повернуть на северо-запад к Монаусу и лететь на высоте 36 000 футов, так как в противоположном направлении самолеты летели на высоте 37 000 футов. Затем они должны были приземлиться в Монаусе. Единственное ключевое действие на протяжении полета заключалось в том, чтобы спуститься на тысячу футов при смене курса над Бразилиа. Именно это значилось в плане полета, который они подали заранее, и являлось универсальным правилом для полетов в том направлении.

Однако пилоты этого не сделали. При смене курса они были заняты более отвлеченными вопросами – пытались рассчитать посадочную дистанцию в Монаусе и летные обязанности на следующий день, кроме того, они были поглощены попытками овладеть технологией управления новым самолетом. В течение следующих двадцати минут ошибка не была замечена ни пилотами, ни бразильскими диспетчерами, а приемоответчик самолета оказался выключен. Здесь нет явных свидетельств обмана, однако наблюдаются пренебрежение правилами безопасности и тотальная невнимательность к деталям. Это типичные последствия самообмана: излишняя самоуверенность и ее компаньон – бессознательность. Между прочим, первым опасность последствий осознал второй пилот, который принял управление самолетом на себя, но позже несколько раз извинился за это перед капитаном. Он также был первым, кто отрицал причину катастрофы по прибытии в аэропорт.

В случае с рейсом 90 *Air Florida* самообман капитана и

недостаточная степень противостояния второго пилота стоили им жизни. В случае с рейсом 1907 *Gol* оба виновника трагедии выжили, а их небрежность повлекла за собой 154 смерти. Ужасно то, что зачастую последствия катастрофы не затрагивают самих ее виновников, находящихся во власти самообмана. Как мы увидим позже, причиной катастроф «Челленджера» и «Колумбии» явились ошибки не астронавтов, а людей, жизнь которых не зависела от их решений. То же самое можно сказать и о зачинателях войн – в краткосрочной перспективе их благополучию ничто не угрожает (долгосрочная перспектива – это уже совсем другое), хотя их действия могут привести к тысячам смертей.

Эльдар принимает управление на себя – Аэрофлот, рейс 593

Трудно сказать, как можно классифицировать катастрофу рейса 593 Аэрофлота, направлявшегося из Москвы в Сеул, Корея, в 1994 году. Детали настолько абсурдны, что правда скрывалась Россией в течение нескольких месяцев. Капитан показывал своим детям кабину и вопреки правилам позволил каждому сесть за штурвал и «поиграть в летчиков». Самолет в тот момент управлялся автопилотом. Его одиннадцатилетней дочери игра понравилась, но на этом закончилась; когда же его шестнадцатилетний сын Эльдар занял кресло пилота, он приложил слишком большое усилие к штурвалу, что деактивировало автопилот, позволив самолету отклониться от курса.

При деактивации автопилота загорелся соответствующий индикатор (что не было замечено пилотами), но что более важно, капитан сам погрузился в фантазию, в которой он позволял детям поворачивать штурвал, будучи уверенным, что самолет управляется автопилотом. Капитан не замечал, что иногда действия его сына действительно отражались на движении самолета. Именно сын первым указал на то, что самолет поворачивается сам по себе, но неожиданно машина накренилась под таким углом, что всех вдавило в кресла и капитан не смог взять контроль в свои руки. После страшного вертикального подъема второму пилоту и Эльдару удалось ликвидировать крен самолета, но было поздно. Самолет упал на землю, и все 75 пассажиров погибли. Капитан, находясь во власти фантазии, не только нарушил все правила поведения в кабине самолета, но и не осознавал опасности своих действий. В добавление надо отметить, что зачастую родители недооценивают способность своих детей управлять электромеханическими устройствами.

Простая ошибка пилота или его крайняя усталость?

Теперь мы переходим к проявлению самообмана на более высоких уровнях – в организациях, в обществе, что негативно влияет на авиационную безопасность. Иными словами, ошибка пилота усугубляется просчетами на более высоком уровне управления. Например, наиболее частой причиной фатальных авиакатастроф считается ошибка пилота – около 80 % всех инцидентов в 2004–2005 годах. Конечно, это преувеличение, так как такая оценка позволяет авиакомпаниям снять ответственность с себя. Все же у нас достаточно доказательств, что ошибка пилота обычно становится одной из причин бедствия. Мы не знаем, в какой степени самообман способствует ее совершению, но один фактор предельно ясен: самоуверенность в сочетании с отсутствием осознания опасности.

Именно эта комбинация обрекла на смерть Джона Ф. Кеннеди младшего (и двух его спутниц), когда они отправились в полет, по поводу которого опытный второй пилот испытывал опасения. Полет сквозь серый северо-восточный туман, в котором легко потерять все ориентиры, управление самолетом и отправить его в смертельное падение.

Рассмотрим пример катастрофы коммерческого лайнера, обстоятельства которой были

задокументированы бортовым самописцем. Облачным октябрьским днем 2004 года в 7.37 вечера двухмоторный турбореактивный самолет, заходящий на посадку в аэропорт Кирксвилль, Миссури, двигался слишком низко и чересчур быстро, пилоты не видели огней взлетной полосы до тех пор, пока не снизились до 300 футов. В результате самолет упал на деревья. Оба пилота и 11 из 13 пассажиров погибли. Правила Федерального управления авиации требуют, чтобы в кабине самолета, находящегося на высоте менее 10 000 футов, велись только разговоры по делу, однако в этом случае оба пилота нарушили правило много раз. Они шутили, обсуждали коллег, меню ужина и не обращали внимания на увеличившуюся скорость самолета и предупреждающие сигналы.

Да, люди склонны к такой небрежности: «Эти правила касаются среднестатистических летчиков, но они не относятся к таким хорошим пилотам, как я». Капитан, чьей задачей было читать показания приборов, отметил, что снижение происходит нормально, потому что он видит землю. Второй пилот, в чью задачу входило обнаружить посадочную полосу, сказал, что ничего не видит, но не подверг сомнению действия капитана, как того требовали правила. Капитан продолжал снижение, как будто бы видел полосу, и когда он заметил посадочные огни, было уже поздно. Вам это не напоминает обстоятельства катастрофы рейса 90 *Air Florida* ? Не относящиеся к делу и отвлекающие разговоры при взлете и посадке, самоуверенность капитана, превалирующая над сомнениями второго пилота, пренебрежение показаниями приборов.

Нужно упомянуть, что пилоты провели 14 часов в полете после недолгого сна и на записи слышно, как они зевают во время снижения. Это была их шестая посадка в тот день. Если бы они следовали всем правилам, то успешно приземлились бы, но, конечно, усталость негативно сказалась на их внимательности.

Затем самообман переходит на другой уровень. После этой катастрофы Национальный комитет безопасности перевозок порекомендовал Федеральному управлению авиации (ФУА) ужесточить правила, предусмотрев для пилотов более длительный отдых между полетами. За последние двенадцать лет такая рекомендация давалась Федеральному управлению второй раз, так как на первую оно не среагировало. Представители Ассоциации воздушного транспорта были убеждены, что причина катастрофы – единичный подобный случай, который не требует изменений в правилах. «Текущие правила Федерального управления авиации… обеспечивают безопасность экипажа и пассажиров». Ничего подобного! Они экономят деньги авиакомпаний путем уменьшения количества работающих экипажей. Заметьте, насколько изящна формулировка: сначала упоминается безопасность экипажа – конечно, мы не подвергаем своих людей опасности. Ассоциация летчиков авиатранспортных компаний предсказуемо поддержала внесение изменений. Что характерно, в марте 2009 года семь авиакомпаний подали жалобу в суд на Федеральное управление авиации в целях отменить новое правило, в соответствии с которым время отдыха после двадцатичасового полета (например, Ньюарк – Гонконг) должно составлять 48 часов. Все дело в том, что Федеральное управление авиации якобы представляет пассажиров, однако на самом деле оно защищает финансовые интересы

авиакомпаний, а потребности людей учитывает неохотно и только в связи с повторяющимися катастрофами.

Лед против пилотов, авиакомпании против ФУА

Обледенение представляет большую проблему для воздушных перевозок. Нарастание льда на крыльях самолета увеличивает его вес и изменяет траекторию движения воздушного потока. Это уменьшает подъемную силу и в некоторых случаях приводит к быстрой потере контроля над самолетом, заваливающимся на одну сторону. В таком случае средства управления машиной функционируют сами по себе, не подчиняясь действиям пилотов. Особенно уязвимы в данном плане самолеты местных авиалиний, так как они чаще летают на малых высотах (10 000 футов), на которых концентрация осадков особенно высока. Когда причиной потери контроля является обледенение, самолет переворачивается и быстро падает вниз.

Приведу пример. 31 октября 1994 года рейс 4184 *American Eagle* из Индианаполиса, находясь на высоте 10 000 футов, попал в ледяной дождь. Спустя 32 минуты, в течение которых его пневматический противообледенитель был включен, чикагские диспетчеры получили сообщение о том, что самолет снизился до 8000 футов и шел на посадку. Пилоты не знали, что на крыльях образовалась опасная ледяная корка, и как только началось резкое снижение, они сразу потеряли управление, самолет накренился почти перпендикулярно земле. Пилоты смогли частично устранить крен, но самолет перевернулся и упал на землю под углом 45 градусов. Удар был настолько силен, что останки самолета и 68 пассажиров с трудом поддавались идентификации.

Катастрофу можно было предотвратить. В истории этого самолета (ATR42) насчитывается много случаев почти фатальной потери контроля в условиях обледенения и одна катастрофа в Альпах в 1987 году, в которой погибли 37 человек. Однако проблема не была решена, потому что рекомендации по безопасности встретили значительное сопротивление со стороны авиакомпаний, которые должны были потратить деньги на необходимые изменения конструкции самолетов. ФУА повело себя как предвзятый арбитр, одобрило внесение относительно недорогих изменений в конструкцию, которые уменьшали (совсем немного) возможность новой катастрофы, но не решали проблему. Когда для принятия скромных улучшений требуются новые катастрофы, это называется «могильной технологией». Руководство авиакомпаний осознает свои финансовые потери, но не хочет подумать о существовании больших рисков для пассажиров.

В США Национальный комитет безопасности транспорта расследует причины авиакатастроф, полагаясь на ряд объективных данных, аудиозаписи разговоров в кабине, сведения о повреждениях самолета и т. п., а затем дает соответствующие рекомендации. Идея была в том, что этот относительно скромный вклад в безопасность должен был окупаться в будущем. На деле же все работает отлично до этапа рекомендаций, когда становится необходимо учитывать экономические интересы. Неспособность ФУА адекватно отреагировать на проблему обледенения на

небольших самолетах (проблему, которая существует уже более 20 лет и каждые 8 лет приводит к крупной катастрофе с множеством жертв: самая недавняя – 13 февраля 2009 года, Буффало, Нью-Йорк, 50 погибших) наглядно демонстрирует несовершенство этой системы.

ФУА не проявляет никакой готовности пересмотреть основные стандарты полета в условиях обледенения по требованию ассоциации летчиков. Федеральное управление обосновывает свою позицию исследованием, проведенным в 1940-х годах, установившим, что главной проблемой являются микроскопические капли воды, а не ледяной дождь (состоящий из более крупных капель). Но ведь наука не «застыла» в 40-х, сейчас есть достаточно доказательств того, что ледяной дождь представляет серьезную проблему. Однако самое трудное – изменить систему анализа и логики. Это может привести к необходимости полной реконструкции самолетов, что потребует значительных затрат авиакомпаний. Можно провести аналогию с мышлением отдельного человека. Глубокие изменения в образе мышления кажутся более угрожающими, так как они более затратны. Необходимо изменить всю логику мышления и поведения, что требует значительных ресурсов и может восприниматься весьма болезненно.

ФУА практикует «заплаточный» подход к решению проблем. Воплощением такого подхода стало небольшое изменение конструкции самолетов, заключавшееся в том, что теперь к крыльям самолета прикреплялся маленький кусочек металла. Этот кусок металла размером с кредитную карточку якобы должен повлиять на движение воздуха вокруг крыла, придавая самолету дополнительную устойчивость и предотвращая его опрокидывание в воздухе. Неудивительно, что ассоциация летчиков назвала эту меру «временной заплаткой» и подчеркнула, что «ФУА недалеко продвинулось в обеспечении безопасности воздушных перевозок». Представители ассоциации сообщили, что небольшие турбовинтовые самолеты обладают «нестандартной, неправильно сконструированной системой антиобледенения». Однако ФУА отбросило это утверждение как необоснованное, а шесть лет спустя произошла авиакатастрофа в Индиане (разбившийся самолет был оснащен новым стабилизатором от ФУА – тем самым маленьким куском металла размером с кредитную карточку).

Между прочим, чтобы оснастить весь флот турбовинтовых самолетов США противообледенителями размером в два раза больше, чем тот, что стоял на самолете, разбившемся в Индиане, потребовалось бы около 2 миллионов долларов. Чтобы оценить, насколько низка эта цена, представьте, что мы поделили указанную сумму на количество несчастных пассажиров рейса Индианаполис – Чикаго и спросили каждого из них: «Вы готовы потратить 50 000 долларов на оснащение всего американского флота подобных самолетов большими по размеру противообледенителями или для вас лучше умереть в течение следующего часа?»

Но ведь все происходит совсем не так. Пассажиры чикагского рейса не знали, что разобьется именно их самолет из 100 000. Наоборот, они были уверены, что у них есть большой шанс

успешно долететь до места назначения. Пусть заплатит кто-то другой. Большинство из них задумалось бы, где взять столько денег. Я бы точно задумался.

Если бы каждый пассажир сделал вклад в оснащение противообледенителем только того самолета, на котором полетит, хватило бы и 300 долларов. Все дело в том, что авиакомпании подвергают пассажиров огромным рискам из-за незначительных сумм денег. Конечно, они не могут так просто в этом признаться, а поэтому приводят различные «доказательства» того, что все хорошо, все меры предосторожности приняты и т. п. За шесть лет до той катастрофы британские ученые рассчитали, какова сила воздушного потока над обледеневшим крылом, и заключили, что при таких обстоятельствах самолет подвергается существенному риску. Но предостережения были с негодованием отвергнуты под видом того, что они не имеют под собой научной основы, несмотря на то что расследование катастрофы Индианаполис – Чикаго Национальным комитетом безопасности подтвердило расчеты.

Наконец, в кабине каждого самолета были установлены простейшие устройства, которые заранее сигнализировали об обледенении крыльев; кроме того, в кодекс поведения пилотов внесли дополнения: нельзя было включать автопилот при загоревшемся индикаторе обледенения. Но, естественно, это не решает проблему потери контроля над управлением. С той самой первой итальянской катастрофы в Альпах, когда один из пилотов, не справившись с системой управления, не подчинявшейся его действиям, разразился страшной бранью на систему и ее конструкторов, было понятно, что одного сознательного намерения со стороны летчика недостаточно. Кроме того, в критический момент сам пилот может усугубить ситуацию ошибочными действиями.

Именно так случилось во время катастрофы при Буффало, когда пилоты совершили несколько ошибок, например не выключили автопилот при выпускании шасси и закрылок. Самолет резко накренился и перевернулся, что свидетельствует о сильном обледенении крыльев. Национальный комитет безопасности приписал катастрофу ошибкам пилотов, но характер падения подтверждает, что сама по себе конструкция самолета никуда не годится.

Получается, что даже при безошибочном поведении пилота система управления может выйти из-под контроля. Какая горькая ирония заключается в том, что недостатки конструкции системы управления пытаются исправить путем внесения изменений в поведение пилотов! В результате если летчик не совершит определенное действие, например не отключит автопилот, это будет расцениваться как причина катастрофы. С самолетом проблем нет – это пилот виноват! Разве самообман не налицо? Пойдя по пути отрицания и минимизации расходов, ФУА загнало себя в ловушку иллюзий: каждая рекомендация с его стороны касается поведения пилота, а не проблем конструкции самолета. Вот так самообман становится причиной бедствия.

Рассмотрим пример катастрофы международного характера.

Подход США к безопасности становится одной из причин трагедии 11 сентября

У трагедии 11 сентября много «творцов». Но никто из них не был так последователен в своих действиях, как сами авиакомпании. Что типично для индустриальной политики США – любое предложение усиления мер безопасности встречается в штыки, так как расценивается как угроза благосостоянию компании. Вот, например, автоиндустрия до последнего отрицала необходимость ремней безопасности, воздушных подушек, дверных безопасных замков и тому подобного. Ассоциация воздушного транспорта сопротивлялась почти всем новшествам, касающимся усиления безопасности, особенно если за их внедрение должны были платить авиакомпании. Так, с 1996 по 2000 год ассоциация потратила 70 миллионов долларов на противостояние внедрению разумных и недорогих мер безопасности, например установлению принадлежности конкретных мест авиабагажа определенным пассажирам (давно заведенная в Европе стандартная операция) или улучшению системы проверки благонадежности сотрудников авиалиний.

Ассоциация отрицала необходимость увеличения прочности дверей кабины и периодического присутствия авиаинспекторов (они ведь занимали бы лишние места!). Все знали, что досмотр в аэропортах осуществляется из рук вон плохо недостаточно квалифицированными сотрудниками (которым платили не больше, чем в Макдоналдсе). Однако авиакомпании тратили миллионы долларов на борьбу с любыми угрозами существующему положению. Конечно, такое бедствие, как 11 сентября, могло вызвать экономические последствия, так как множество людей начали бы отказываться от воздушных перевозок как опасного вида путешествий. Поэтому авиакомпании просто сняли с себя ответственность и воззвали к правительству о помощи.

Начальство авиакомпаний умудряется убедить себя в том, что его действия никак не отражаются на уровне безопасности, иначе им пришлось бы жить со знанием того, что они готовы убивать пассажиров в погоне за прибылью. С точки зрения стороннего наблюдателя, именно это и происходит. Все дело в существовании экономического фактора, побуждающего скрывать правду от других людей и – одновременно – от самих себя.

Не прошло и четырех лет со времени той ужасной катастрофы, как авиакомпании уже громко протестовали против увеличения федерального сбора за безопасность с 2,5 доллара до 5,5, несмотря на то что многочисленные опросы показали: пассажиры готовы с радостью заплатить за билет лишние 3 доллара ради усиления безопасности. В этом случае авиакомпании даже не понесли бы никаких дополнительных убытков, они просто опасались побочных эффектов от увеличения стоимости билета.

Уже знакомая нам схема обмана и самообмана, только теперь уже на уровне организаций и групп людей, каждый из которых, похоже, также находится во власти самообмана. Мощные экономические конгломераты – авиакомпании – борются против внедрения важных новшеств с большой экономической массой – «пассажирами». У авиакомпаний есть свои представители, у пилотов – своя ассоциация, а масса пассажиров по сути ничем не объединена. Последние имеют кое-какой выбор в виде авиалиний, класса, направления полета и тому подобного, но меры безопасности они не выбирают. По сути, они ничего о них не знают. Считается само собой разумеющимся, что о них заботится правительство. Но, как мы видим, это совсем не так. И авиакомпании, и ФУА находятся во власти самообмана: первые упрямо продолжают эксплуатировать некачественные самолеты, а второе, не имея никакой экономической выгоды, все-таки действует в интересах авиакомпаний, выполняя функцию «рационализатора» их действий.

Если говорить конкретно о катастрофе 11 сентября, правительство США было удивительно последовательным в грубейших ошибках и игнорировании тревожных сигналов. Сначала был понижен в должности Ричард Кларк, полномочный представитель по вопросам терроризма, курировавший вопросы, связанные Усамой бен Ладеном. Правительство сформулировало свой подход к антитеррористическим действиям так: им

нужна более агрессивная политика, чем просто «прихлопывание мух» (под мухой, я так думаю, подразумевался бен Ладен). Когда в августе 2001 года Бушу представили меморандум, в котором ясно говорилось об угрозах бен Ладена совершить террористический акт в США, президент только шутил на эту тему. Администрация Буша фокусировалась лишь на враге, но не на сигналах опасности, не на выполнении необходимых мер предосторожности. Отсутствие самокритики превращает защиту в нападение.

Катастрофа «Челленджера»

28 января 1986 года космический аппарат «Челленджер» совершил взлет в Космическом центре им. Кеннеди, Флорида, и семьдесят три секунды спустя взорвался над Атлантикой. Все семь членов экипажа погибли. Обстоятельства катастрофы были тщательнейшим образом изучены известным физиком Ричардом Фейнманом. Этот человек известен своей склонностью все обдумывать самостоятельно и абсолютно независимо от общественного мнения. Больше недели ушло у него на то, чтобы (с помощью генерала ВВС) обнаружить бракованную деталь (уплотнительное кольцо, простейшую деталь ракеты), и оставшееся время – чтобы понять, как такая большая и хорошо спонсируемая организация, как НАСА, могла использовать подобный низкосортный продукт.

Фейнман сделал вывод, что ключевым моментом явилось отношение НАСА к США в целом, которое характеризовалось наличием самообмана у представителей организации. Когда НАСА получило задание отправить космический аппарат на Луну в 1960-х годах, общество предоставило полную поддержку и одобрение: главное было опередить русских. В результате НАСА спроектировало космический летательный аппарат очень рациональным образом – «снизу вверх»: на каждом этапе строительства рассматривались альтернативные варианты, увеличивающие его возможности. Как только США достигли Луны, НАСА стало бюрократическим аппаратом, на финансирование которого уходило 5 миллиардов долларов и которому нужно было чем-то заняться. Фейнман утверждал: для дальнейшего развития НАСА его требовалось чем-нибудь занять, что, в свою очередь, породило искусственную систему обоснования необходимости космических полетов. А это негативно влияло на безопасность последних. Скажу кратко: когда под цель существования организации подводятся некие фальшивые потребности, то есть присутствует обман общества, это может повлечь возникновение самообмана в самой организации, точно так же, как обман между двумя индивидами приводит к появлению самообмана у каждого.

Космическая программа создавалась главным образом так, чтобы оправдать финансирование организации, а поэтому ее основу составляли такие пункты, как освоение пилотируемого и беспилотного полета, ведь они были более затратными. В основе идеи космического корабля, который можно было использовать повторно, так называемого шаттла (челнока), лежала концепция его дешевизны. На деле же оказалось совсем наоборот – использование шаттла оказалось дороже, чем использование одноразовых капсул. Кроме того, пилотируемый полет был окутан ореолом героизма, что опять же могло оправдать высокие расходы. Но так как на самом деле научной работы в космосе было совсем мало, зачастую она заключалась в демонстрации того, как развиваются растения в условиях невесомости (создание условий невесомости в лаборатории на Земле потребовало бы гораздо меньших финансовых затрат) и тому подобного.

Вся эта деятельность была не чем иным, как воздушным шариком. Однако необходимость «продать» весь этот проект конгрессу и американскому народу неизбежно приводила к самообману внутри компании. Выбирались такие концепции и средства их реализации, чтобы обеспечить непрерывный приток денег. Теперь космические корабли строились «сверху вниз». Отсюда и возникла такая «мелкая» проблема, как бракованные уплотнительные кольца, но никакой работы по ее решению не велось. НАСА пошло по пути наименьшего сопротивления. Отдел, отвечающий за безопасность полетов, вместо того чтобы заняться прямым своим делом, стал «органом рационализации и отрицания».

В действиях этого отдела можно обнаружить самые невероятные примеры самообмана. Семь из двадцати трех полетов «Челленджера» показали уязвимость уплотнительного кольца: более низкая температура при взлете могла способствовать его разрушению. Например, во время всех четырех полетов при температуре ниже 65 градусов по Фаренгейту оно частично пострадало.

Чтобы «не дать» себе заметить этот дефект и не позволить другим его обнаружить, отдел безопасности провел следующую ментальную операцию. Они сообщили, что при 16 полетах разрушений не произошло, а поэтому проблему можно было исключить из дальнейшего анализа. Это уже само по себе странно, обычно подобные данные так просто не отбрасываются. Поскольку некоторые повреждения произошли при высокой температуре, температура при взлете считалась причиной разрушения. Теперь этот случай приводят в качестве примера того, как не надо составлять статистику. Также его вспоминают на занятиях по оптимальному представлению информации: инженеры компании *Thiokol* хотя и приводили доводы против полета, представляли информацию так, будто поощряли возражения. Нельзя не заметить ошибку в рассуждениях, так как температура при взлете «Челленджера» была на двадцать градусов ниже, чем во время предыдущих полетов.

Во время предыдущего взлета при низкой температуре (54 градуса по Фаренгейту) уплотнительное кольцо разрушилось более чем на треть. Если бы оно развалилось полностью, шаттл бы взорвался, как это произошло с «Челленджером». Но НАСА преподнесло все так, будто такое разрушение было предусмотрено специальными защитными мерами, «тройным фактором безопасности».

Какое странное сочетание слов. Вообще по всем нормам, если вы строите лифт, то кабель должен быть достаточно сильным, чтобы выдержать его многократное движение вверх-вниз без какого-либо повреждения. А затем нужно сделать его в 11 раз крепче. Это называется «одиннадцатикратным фактором безопасности». У НАСА же «лифт» висит на ниточке, и это называется безопасностью? Одним словом, отдел безопасности, занимающийся только пропагандой в интересах обманывающей себя и всех остальных организации, создавал лишь ее видимость. А высшему руководству это было только на руку: меньше осознания проблем, меньше внутреннего конфликта в процессе «продажи» концепции обществу.

Можно провести аналогию между самообманом у индивида и в пределах организации – в обоих случаях он служит для обмана окружающих. Информация не удаляется полностью (все двенадцать инженеров *Thiokol* проголосовали против старта «Челленджера» тем утром, а один из них непосредственно перед стартом шаттла находился в туалете, пытаясь справиться с позывами нервной рвоты). Правда передается в отдел мозга или отдел организации, являющийся менее сознательным или менее доступным (руководство НАСА в данном случае выступает как «сознательная» часть организации).

В обоих случаях отношение субъекта к окружающим

определяет характер его внутреннего информационного потока. При отсутствии обмана информация хранится логично и в связном виде; при его наличии искажается, что приводит к определенным потерям. Однако заметьте, что в случае с НАСА страдают астронавты, остальные же члены организации получают выгоду.

Фейнман даже наглядно представил, какие разговоры могли вестись в пределах организации, при которых информация искажалась в нужном ключе. Предположим, инженер доносит свои опасения насчет безопасности до начальника и получает один из двух ответов. Начальник может сказать: «Расскажите мне подробнее» или: «Вы пробовали то-то и то-то?» Но если он несколько раз отвечает: «Ну, посмотрите, что можно с этим сделать», то инженер может подумать: «А-а, к черту это».

Вот такие взаимодействия между двумя индивидами (клетками) могут приводить к самообману. Ведь занятость организации под угрозой! Когда главный инженер донес до сведения начальства, что он и все остальные инженеры проголосовали против старта корабля, его попросили «снять шляпу инженера и надеть шляпу управленца». Трюк удался, и главный инженер изменил свое мнение.

Однако отдел безопасности достиг необычайного успеха в деле предсказания возможности катастрофы. Когда им было дано задание оценить риски, они рассчитали их как «1 из 70». Затем их снова попросили сделать оценку рисков, и на этот раз цифра оказалась совсем другой: «1 из 90». После этого высшее руководство по своему усмотрению переделало оценку в «1 из 200», а после пары удачных полетов – в «1 из 10 000».

Как заметил Фейнман, это как будто играть в «русскую рулетку» и чувствовать себя более уверенным после каждого выстрела, оставившего вас в живых. В любом случае, итоговая цифра оказалась совершенно фантастической: можно было летать на этих хитроумных изобретениях каждый день в течение 300 лет и ожидать только одного провала?

В реальности ближе всего к правде оказалась самая первая оценка. К тому времени, как произошла катастрофа «Колумбии», насчитывалось 126 полетов, два из которых закончились трагедией: итого «1 из 63». Подумайте только: если бы такие риски существовали в гражданской авиации, то каждый день только в США разбивалось бы по 300 самолетов. Интересно, если бы астронавты осознавали реальную опасность, испытывали ли бы они такой энтузиазм по поводу полетов?

Заметьте, несмотря на то что общая работа отдела безопасности была крайне неудовлетворительной, оценку рисков он произвел очень точно. Это свидетельствует о том, что на его действия сильно влияло вышестоящее руководство. Здесь тоже можно провести аналогию с индивидуальным самообманом, когда первоначальная спонтанная оценка (например, справедливости) делается объективно, после чего ментальные процессы на более высоком уровне приводят к искажению информации.

Есть горькая ирония во всей этой истории с «Челленджером». Команда состояла не только из американцев: там был один афроамериканец, космонавт японского происхождения, две

женщины, одна из них – учительница начальных классов. Согласно проекту «Учитель в космосе», она должна была обучать пятиклассников прямо из космоса. Вследствие этого откладывать полет было нежелательно, так как дата следующего запуска перенеслась бы на лето, когда школы уже закрыты.

НАСА «подложило себе свинью». Космическая программа имеет одну общую черту с готическими церквями: каждая из них бросает вызов гравитации, причем без особой цели, кроме возвеличивания человеческих достижений. Многие не согласятся со мной, заметив, что главной задачей церкви является восславление Господа. Но давайте вспомним о том, сколько человек погибло при возведении этих церквей.

Катастрофа «Колумбии»

Никто не мог подумать, что семнадцать лет спустя катастрофа «Челленджера» повторится. Просто замените «уплотнительное кольцо» на «изоляционный слой», и вот вам готовая история аварии «Колумбии». В обоих случаях НАСА отрицало, что существует проблема безопасности, и в обоих случаях это привело к трагедии. И тогда и сейчас полет был не столько функциональным, сколько «рекламным». Опять же команда состояла из представителей разных национальностей: афроамериканец, две женщины (одна из них индианка), израильтянин, который проводил эксперименты с насекомыми в условиях невесомости. В общем, никакой глобальной цели.

Космический шаттл «Колумбия» стартовал 15 января 2003 года (опять холодное время года); его миссия должна была продлиться 17 дней. Через 82 секунды после запуска 1,7-фунтовый кусок изоляционного материала отломился от ракеты и ударился о левое крыло космической капсулы, предположительно пробив дыру диаметром в фут. Изоляционный слой должен был защищать ракету от воздействия холодного воздуха, и до этого уже зафиксировали много случаев, когда его куски отрывались от ракеты и попадали в капсулу – но обычно они были маленькими. В этот раз оторвался большой кусок материала.

Во время полета «Атлантиса» о капсулу ударилось 707 маленьких частичек изоляции. Капсула выглядела так, будто ее обстреляли. Теплоизоляционный слой был разрушен, но капсулу защитил алюминиевый щит. Как и в предыдущем случае, НАСА не увидело в этом проблемы (ведь капсула не разрушилась полностью). Во время двух предыдущих полетов куски изоляционного материала ударялись о ракету и оставляли свои следы, но инженеры не расценили это как «полетную аномалию», хотя похожие инциденты неизменно оценивались именно так. А причина проста: откладывать полет было весьма нежелательно, так как НАСА находилось под давлением нового начальства.

Через день после старта инженеры низшего ранга получили задание просмотреть видеозапись взлета корабля и были очень обеспокоены размером и скоростью оторвавшегося куска материала. Они составили фотоотчет и отправили его по электронной почте начальникам, вышестоящим инженерам, менеджерам, непосредственно занимающимся программой. Предвидя то, что от них запросят фотографии с более четким разрешением, они по своей инициативе связались с Министерством обороны и порекомендовали сделать спутниковые фотографии шаттла на орбите. Через пару дней ВВС ответили, что с радостью предоставят им материалы.

Но случилось неожиданное. Слухи об этом достигли ушей менеджера высшего звена. Она сразу же вызвала своих подчиненных и спросила, нужна ли им запрошенная информация. Они ответили, что нет. Вооруженная этой уверенностью, она сообщила ВВС, что материалы больше не требуются, а проблема заключается в дотошности мелких подчиненных. Вот на какой чепухе основаны иногда решения, стоящие людям жизни.

Классический самообман. Не справившись с проблемой в долгосрочной перспективе, не будучи готовым к форс-мажорным обстоятельствам, при которых астронавты остаются в капсуле и ее нельзя вернуть на Землю, руководство НАСА решает просто ничего не делать и надеяться на лучшее. Быстрые продуманные действия могли бы исправить ситуацию – спасти астронавтов до того, как иссякнет кислород в капсуле. Но это потребовало бы больших усилий и большой везучести, а поэтому никто не пытался ничего сделать. В качестве альтернативы астронавты сами предпринимали попытки починить поврежденное крыло.

Зачем нам реальность? НАСА не подготовилось к форс-мажору, оно принимало критические решения, а весь мир наблюдал за этим. Почему бы не скрыть это не то что от себя, но и от всего мира? Вот к чему привело отрицание очевидных фактов.

Характер поломки корабля ясно свидетельствовал о том, что, скорее всего, причиной катастрофы «Колумбии» стал кусок изоляционного материала, отвалившийся от ракеты при старте, но НАСА все еще отрицало это. По его словам, кусок изоляции просто *не мог* нанести таких повреждений. По этой причине комиссия по расследованию аварии решила провести прямое тестирование, смоделировав условия, аналогичные космическим. Модель космического корабля обстреливалась с большой интенсивностью кусками изоляционного материала соответствующего веса. Ключевой удар, нанесенный большим куском, пробил в капсуле дыру размером с голову человека. Теперь уже даже НАСА пришлось «прикусить язык». Заметьте, что отрицание (существования проблемы до катастрофы) способствовало отрицанию (наличествующей проблемы), что способствовало отрицанию (после катастрофы). Как мы убедились ранее, это характерная черта отрицания – постепенное его усиление, увеличение.

Новый отдел безопасности, сформированный после катастрофы «Челленджера», также стал жалкой подделкой; там не было «ни денег, ни квалифицированных сотрудников, ни глубокого анализа», как позднее отозвался о нем глава комиссии по расследованию катастрофы «Челленджера». Прошло два года после катастрофы «Колумбии», но «культура обеспечения безопасности» в НАСА так и не изменилась (во всяком случае, по словам эксперта по безопасности, бывшего астронавта Джеймса Уезерби). Находясь под жестким давлением бюджета и графиков полетов, руководство продолжает игнорировать многие предупреждения инженеров и других специалистов. И как обычно, мы наблюдаем раскол в рядах сотрудников: недавний опрос показал, что 40 % руководящих менеджеров уверены, что культура безопасности изменилась к лучшему, но только 8 % сотрудников увидели какие-то реальные тому доказательства. Самыми последними нововведениями НАСА в области обеспечения безопасности стали круглый стол вместо квадратного в конференц-зале, разрешение на увеличение минимальной длительности собраний и ящик для анонимных предложений. Такие новшества вряд ли решат проблему.

То, что обеспечение безопасности в этой организации поставлено так плохо, говорит о наличии более серьезной проблемы – отсутствии адекватной самокритики. Зачастую компании оценивают свою работу плохо, так как сами

дискредитируют труд органов оценки. Требования внесения изменений в методы, условия и т. п. могут ставить под угрозу статус организации, ее финансирование, а те, кто ею руководит, имеют большую власть, чем те, кто ее оценивает. Результат – вялая самокритика, инертность. Как мы убедились, орган оценки безопасности в НАСА в течение 20 лет практически бездействовал, несмотря на катастрофы. Это часто является причиной того, что корпорации нанимают кого-то со стороны за большие деньги, чтобы сделать проверку внутри организации. Можно провести аналогию: люди за большие деньги ходят на сеансы к психотерапевтам. Когда мы перейдем к анализу самообмана в военных конфликтах, то увидим, что недостаток самокритики на национальном уровне может быть еще более катастрофичным (см. главу 11).

Египет и EgyptAir отрицают все

Одна из самых необычных авиакатастроф произошла 31 октября 1999 года, когда рейс 990 *EgyptAir* вылетел из нью-йоркского аэропорта имени Кеннеди в Каир. Самолет набрал высоту 33 000 футов, примерно полчаса продолжался нормальный полет, а затем вдруг в течение двух минут он упал в океан. Погибло 217 человек. Позднее Национальный комитет безопасности транспорта заключил, что самолет был намеренно выведен из строя вторым пилотом. (При длительном полете на самолете присутствуют два экипажа – один задействован при взлете и посадке, второй непосредственно в полете.) Второй пилот для достижения своей цели воспользовался обманом, но никаких свидетельств наличия у него самообмана нет (за исключением того, что могло твориться в голове этого самоубийцы).

После катастрофы правительство Египта и *EgyptAir* приложило немалые усилия для отрицания причин катастрофы; не обошлось тут и без самообмана, свидетельства чему можно найти и сегодня. Приводилось множество версий развития событий: и маленькие бомбы, заложенные рядом с кабиной, и удавшаяся акция израильских агентов по устранению тридцати четырех египетских генералов, находящихся на борту, – налицо попытка а постериори создать фальшивое повествование в целях самозащиты.

Стало известно, что второй пилот перед тем, как отправить самолет в штопор, бормотал мусульманскую молитву (на арабском!), а это грозило компании *EgyptAir* получением незавидной репутации одной из самых небезопасных авиакомпаний вследствие внутреннего терроризма. Если экипаж самолета недостоин доверия, то как можно доверять авиакомпании?

Эта катастрофа подверглась необычайно тщательному расследованию, так как египетское правительство упорно отрицало ее настоящую причину, предлагая надуманные альтернативные разгадки. Однако очень скоро стало известно обо всех обстоятельствах. Не было никакого свидетельства существования бомбы. Обычно бомба оставляет по крайней мере три следа:

показания приборов, записанные черным ящиком, голоса и звуки из кабины, записанные бортовым самописцем, специфический характер обломков.

Что произошло на самом деле: через 20 минут после начала полета второй пилот второго экипажа (59 лет), действуя напористо, заставил второго пилота первого экипажа (36 лет) уйти из кабины. Сначала он предложил второму пилоту, управляющему самолетом, немного отдохнуть. Второй пилот сердито ответил, что об этом нужно было договариваться перед началом полета, на что помощник сказал: «Значит, ты не собираешься вставать? Нет, ты встанешь! Иди, отдохни, а потом возвращайся обратно». Через несколько минут мужчина оставил штурвал и покинул кабину. Второй пилот сел рядом с капитаном (57 лет). Восемь минут старые друзья добродушно болтали, а затем второй пилот сделал вид, что нашел ручку второго пилота первого экипажа: «Смотри, это его ручка. Отдай ему, пожалуйста, чтобы она не потерялась». Капитан: «Извини, Джимми, я отлучусь в туалет». Второй пилот: «Конечно-конечно, иди». Капитан: «…А то они начнут есть, и в туалет будет не пробиться. Скоро вернусь». Вот так просто второй пилот завладел самолетом.

Примерно двадцать секунд спустя второй пилот сказал (на арабском, его родном языке): «Полагаюсь на Господа» и отключил автопилот. Через четыре секунды снова: «Полагаюсь на Господа». Тяга упала до минимальной, а массивный задний руль высоты опустился, направив таким образом нос самолета вниз. Второй пилот, очевидно, заглушил двигатель и передвинул штурвал вперед. Самолет шесть раз быстро «нырнул» носом, а пилот снова сказал: «Полагаюсь на Господа». Нос самолета опускался, а внутри образовалась отрицательная гравитация – предметы подлетели к потолку.

Через шестнадцать секунд после начала падения капитан умудрился каким-то образом вернуться в кабину, крича: «Что случилось? Что случилось?» Он не получил никакого ответа, кроме: «Полагаюсь на Господа». Затем оба летчика, очевидно, боролись друг с другом за управление. Капитан пытался выровнять нос самолета, вытягивая штурвал на себя, а второй пилот выдавливал штурвал вперед – в результате руль высоты принял очень необычное положение. (Такая особенность конструкции руля позволяет управлять самолетом с помощью одного штурвала в случае, если один из них сломается.) Самолет снижался со скоростью 630 футов в секунду под углом в 40 градусов. В какой-то момент второй пилот полностью отключил двигатели. Слышны крики капитана, не могущего поверить в происходящее. Скорость падения достигла 550 миль в час на высоте 16 000 футов, когда капитану, казалось, удалось немного выровнять машину. Самолет стремительно набрал высоту до 24 000 футов, потерял левый двигатель и на огромной скорости нырнул в океан. Эти две минуты полета были ужасающими.

Национальный комитет по вопросам безопасности транспорта (НКБТ) провел анализ записи голосов из кабины по специальной технологии, позволяющей определить уровень стресса человека. Он выявил резкое различие между капитаном и вторым пилотом,

боровшимися за управление самолетом. Высота голоса капитана значительно повысилась, что естественно для голоса человека, находящегося в шоке и панике. Но голос второго пилота, повторившего «Полагаюсь на Господа» двенадцать раз, не изменился: это свидетельствует о полном отсутствии у него стресса и страха. Он сделал то, что намеревался, и сделал это совершенно спокойно.

Единственное, чего мы не знаем в этой истории, – почему второй пилот так поступил. Было ли причиной тому присутствие тридцати четырех генералов на борту? Он не являлся политическим активистом. Или же его задел комментарий одного из старших пилотов (тот летел здесь же как пассажир), который советовал ему «стать взрослым, пока он не наделал глупостей». Было несколько случаев, когда этот человек демонстрировал некую неадекватность поведения: в нью-йоркском отеле, где останавливался персонал авиакомпании, он имел обыкновение следовать за женщинами в номер, не будучи приглашенным, – ничего серьезного на самом деле. В самолете у него нашли вещи, которые он вез в Египет и собирался там использовать, что-то для своей машины, поэтому, скорее всего, решение покончить с жизнью возникло у него незадолго до того, как он его осуществил. Если он старался насолить *EgyptAir*, то присутствие всех этих генералов на борту могло сделать его самоубийство более драматичным. Мы никогда не узнаем этого, потому что власти Египта отказывались расследовать поведение второго пилота или постарались всеми возможными способами скрыть то, что знали. Если бы НКБТ вел себя так же, у нас не было бы никакой объективной информации ни об одной авиакатастрофе. В данном случае мы наблюдаем самообман, препятствующий раскрытию правды на более высоком уровне – международном.

Случай с египетским правительством – не единственный. Например, в США мало кто знает о том факте, что экономическое эмбарго США препятствует получению Ираном запасных частей для старых самолетов. Страна, налагающая эмбарго, – та же самая страна, которая продала эти самолеты, а поэтому только у нее есть юридическое право (подписанные контракты) на поставку запчастей. Получается, что страна намеренно подвергает угрозе безопасность международных пассажиров. Это форма экономической войны, осуществляемой под лозунгом: «Идите к черту, и пусть ваши самолеты падают!»

Спасенный отсутствием самообмана?

Хотелось бы закончить эту главу на позитивной ноте, а поэтому опишу случай со счастливым исходом – успешное приземление самолета на Гудзон после взлета из аэропорта La Guardia 17 января 2009 года (155 спасенных жизней). Самолет направлялся в Шарлотт, Северная Каролина, и на высоте 3000 футов, вероятно, столкнулся со стаей гусей, что вывело из строя оба двигателя. Капитан (58 лет), который в этот момент находился не за штурвалом, моментально сделал несколько важных выводов, что свидетельствовало о его полной готовности к решению сложной проблемы в экстремальных условиях. Первым делом он принял управление самолетом на себя: «Самолет мой», – сказал он первому помощнику. Это

стандартная процедура при передаче управления. «Самолет ваш», – ответил помощник (49 лет).

Затем капитан отверг надежду посадить машину в одном из двух возможных аэропортов и выбрал для этого Гудзон. Он уменьшил скорость и приподнял нос самолета, опустив его закрылки. Члены экипажа, находившиеся в задней части самолета, охарактеризовали это приземление как «жесткое», так как все вещи сильно раскидало по салону. Однако никто из пассажиров не получил никаких повреждений (одна бортпроводница сломала ногу). По словам капитана:

Мы снижались, теряя тягу обоих двигателей, на низкой скорости, на низкой высоте, над одним из самых густонаселенных районов планеты… да, я знал, что это очень рискованно. Необходимо было так выровнять самолет, чтобы нос был слегка поднят вверх, а крылья находились на одном уровне… Скорость должна была быть такой, чтобы мы могли выжить, – чуть выше минимальной, никак не ниже. И все это нужно было сделать одновременно.

У капитана было несколько преимуществ. Он имел большой опыт, оказался весьма компетентным; в военном училище ВВС он был одним из самых успевающих кадетов по летным способностям и много летал на военных самолетах, прежде чем стать гражданским летчиком. У него имелись отличные способности пилота-планериста, а именно это требовалось в данной ситуации: нужно было посадить самолет так, чтобы при посадке на воду оба крыла оставались в воздухе. Он преподавал на курсах по управлению рисками и предотвращению катастроф. Он вспомнил из материалов курсов, что при вынужденной посадке на воду рекомендовалось посадить самолет рядом с плавучим средством. В этой ситуации на воде находилось предостаточно лодок и кораблей. Удалось спасти детей – восьми и восемнадцати месяцев от роду, двух женщин, которые упали в холодную воду.

Замечательная сцена спасения была источником радости для всей страны в течение нескольких дней. Основная заслуга, естественно, принадлежала капитану, который проявил высшую степень сознательности. Когда его спросили, молился ли он, он ответил, что был слишком сконцентрирован на управлении самолетом: «Я решил, что кто-нибудь в задней части самолета сделает это за меня, а я должен вести самолет».

Глава 10. Фальшивые исторические повествования и интерпретации

Обычно целью фальшивых исторических повествований являются самопрославление и самооправдание. Нам так хочется показать, что не только мы являемся особенными, но таковыми были и наши предки. Казалось бы, ничего нет аморального в том, чтобы рассказать ложную историю; никто от этого не пострадает. Фальшивые исторические повествования являются самообманом на групповом уровне, так как большое количество людей верит в какую-либо придуманную историю. Если можно взрастить несколько поколений на сказках об их предках, это станет мощной силой формирования единства в пределах определенной группы людей.

Лидеры групп легко эксплуатируют эту силу, объединяя иллюзии о прошлом своего народа с призывами к борьбе: немецкому народу так долго отказывали в законных территориях, а поэтому «Dass Deutsche Volk muss Lebensraum haben!» (Немецкому народу нужно пространство для жизни!), – берегитесь, соседи! Или другой пример: у еврейского народа есть божественное право на владение землями Палестины, так как их предки, жившие в этих местах три тысячи лет назад, написали о ней книгу, – соседи, берегитесь! Большинство людей не осознают обмана, заложенного в основу повествования, а поэтому принимают его за правду. Также они не осознают и эмоциональной силы этого повествования.

В исторической науке существует глубокое противоречие: с одной стороны, нужно выявить правду о прошлом, с другой – создать фальшивое историческое повествование событий. Как мы убедились раньше, люди постоянно придумывают фальшивые повествования о себе, своем поведении, отношениях и тому подобном. Когда дело касается

целой нации, масштаб увеличивается. В любом обществе находится несколько храбрых историков, которые пытаются рассказать правду о прошлом. Например, что во время Второй мировой войны в японской армии существовала обширная система сексуального рабства; что во время корейской войны США провели массовое уничтожение корейцев, а во время вьетнамской войны – вьетнамцев, камбоджийцев и лаосцев; что турецкое правительство осуществило геноцид армян; что сионистские завоеватели Палестины совершали этнические зачистки против палестинцев (было убито около 700 000 человек); что США вели политику геноцида по отношению к индейцам (только в 1980-х годах было убито около полумиллиона человек) и так далее. Но большинство историков поведают нам общепринятую историю – историю, возвеличивающую нацию. Ведь большинство людей в вышеупомянутых странах не знают или не верят в те факты, которые я перечислил.

Стоит отметить: чем младше человек, воспринимающий порцию знаний, тем больший существует соблазн рассказать ему фальшивую историю. Мы склонны доносить до своих детей истории о нашем героизме в прошлом; в университете студентам же подаются более разносторонние трактовки. Это еще больше усиливает искажение информации, так как знания, полученные в раннем возрасте, оказывают большое влияние на самосознание, и ведь не все после школы идут в университет, и не все изучают историю. К счастью, у детей есть способность ментально противостоять той ерунде, которой иногда пичкают их взрослые. Точно так же и историки испытывают на себе давление общественного мнения и склонны подавать исторические факты в более позитивном, выгодном ключе.

Люди очень серьезно относятся к своей истории. Ведь в ней воплощено самосознание целой группы. А какое право ты имеешь трогать мое самосознание? Многие турки, наверное, почувствовали бы, что я оскорбил их страну, упомянув геноцид армянского народа. Я же уверен, что просто-напросто сказал правду. То же могут почувствовать и некоторые японцы, если упомянуть о сексуальном рабстве во время Второй мировой войны.

Однако американцев, похоже, не заботит правда. Ну уничтожили индейцев – и что? Ну да, мы вели агрессивную политику по отношению к Мексике и отобрали у нее почти половину земель. Наверное, мексиканцы этого заслуживали. Ну да, возможно, мы развязали кровавые войны в Центральной Америке, Вьетнаме, Камбодже и даже в Восточном Тиморе, практикуя там геноцид, а в Руанде, наоборот, не вмешались во внутренний конфликт, когда было нужно, – черт возьми, ну и что? Только придурки будут переживать по этому поводу. Разве мы не могущественная страна?!

Израиль ничем не отличается от других стран, и у него тоже есть своя фальшивая история. И она вносит свой вклад в ухудшение международных отношений. Эта история почти повсеместно принимается за правду в США, одной из наиболее могущественных военных наций в мире.



Как там в старой шутке? Почему бы не сделать Израиль пятьдесят первым штатом? Потому что тогда в нем было бы только два сенатора.

Здесь эмоции бурлят нешуточно. Некоторые расценивают любую критику политики Израиля (или его истории) как

антисемитские нападки. Лично я думаю, что это чушь, и предпочитаю получать информацию у лучших израильских (и арабских) историков и их американских коллег (в основном евреев). Они утверждают, что фальшивая историческая подоплека оправдывает постоянное развязывание Израилем войн с ближайшими соседями с целью захвата территории и водных ресурсов (с почти постоянной поддержкой со стороны США). Делается это во имя борьбы с терроризмом, причем терроризм на уровне государства используется как главное оружие. Фальшивая история оказывает влияние на реальность. Израиль всегда хотел мира с арабскими соседями (еще с самого 1928 года), соседи же отказывают ему в этом и делают все, чтобы разрушить еврейское государство и истребить его население!

Что же нам делать? Да, эмоции бурлят, но если существует фальшивая история, значит, есть и самообман на уровне группы людей. Чтобы адекватно обсуждать этот вопрос, нужны примеры. Неужели нам придется оставить эту тему, потому что любой приведенный пример неизбежно вызывает эмоциональную бурю и противостояние?

Я не вижу в этом смысла. Теория самообмана бесполезна, если ее нельзя применить к вопросам исключительной важности. Конечно, я тоже предубежден в какой-то мере, но скорее предпочту занять какую-то позицию и показаться глупым, чем трусливо отказаться от своего мнения.

Цель данной главы – подробно обрисовать несколько особо ярких примеров фальшивых исторических повествований, выявить случаи исторической лжи, понять, как создается ложное повествование и как оно распространяется, каким целям оно может служить. Рассмотрим также возможные потери от такого обмана. Говорят, что те, кто не знает своей истории, обречены на ее повторение. Как сказал Гарри Трумэн: «В этом мире нова только та история, которую вы не знаете».

Фальшивая интерпретация истории США

Фальшивую историю США можно вкратце представить несколькими фактами и их рационализацией. Ключевым фактом является убийство и выселение целых народностей с насиженных мест для освобождения территории для европейцев (и их африканских рабов). Чаще всего это осуществлялось путем несоблюдения условий договоров. Слишком поздно индейцы поняли, что никогда не нужно подписывать договор с белым человеком. Договоры были просто соглашениями, которые легко разрывались белыми, когда это было им выгодно.

Вполне понятно, что Христофор Колумб получил статус национального героя за открытие Америки. С другой стороны, он ничего подобного не делал. Когда он прибыл туда, там уже было около 100 миллионов человек. Кроме того, бывало, что в Америку прибывали корабли из Африки, Полинезии, Финикии и даже из европейских стран. Однако Колумб был уникален тем, что он не только исследовал новые земли, но и вынашивал планы порабощения местного населения, захвата их богатств и ресурсов. Но Колумба, конечно, прославляют не за это.

Его первый визит в Америку в 1492 году едва позволил ему осмотреться, но этот момент запечатлен в истории как величайшее событие. Прибытие трех маленьких кораблей – «Нины», «Пинты» и «Санта Марии» – ассоциируется у нас с мирным путешествием и

«открытием» новых земель. Во второй раз (в 1493 году) Колумб прибыл в Америку уже более подготовленным: семнадцать кораблей, около двухсот человек, пушки, арбалеты, ружья, конница, бойцовые собаки. Однако второй визит Колумба полностью испарился из «исторической памяти». Ведь это же ключевой момент, но о нем почему-то никто не упоминает.

В Испаньоле Колумб и его люди сразу же затребовали себе еду, золото, хлопок и доступ к местным женщинам. Индейцев заставляли отмывать золото, выращивать еду для испанцев, перевозить их, куда им заблагорассудится. Небольшие проступки наказывались весьма сурово – то нос отсекут, то обе руки, то глаз выколют.

Колумбу не удалось найти золото, и он решил заняться работорговлей в «промышленных» масштабах: в Испанию отправился с пятью тысячами плененных индейцев (почти половина которых умерла по пути). Его «правление» отличалось засильем террора и садизма: новорожденных скармливали собакам или бросали вниз со скалы на глазах их плачущих матерей, двадцать тысяч индейцев были убиты только в Испаньоле, не говоря уже о близлежащих островах.

В ответ на ужасы, которые им пришлось пережить, индейцы совершали массовые самоубийства и детоубийства. Короче говоря, двадцать лет спустя, когда Колумб и его наследники окончательно «разобрались» с Испаньолой, ее население уменьшилось с приблизительно пяти миллионов до менее чем пятидесяти тысяч. Точно такая же история повторилась в Северной, Центральной и Южной Америке; и только в тропиках уничтожить все население не удалось, особенно те народности, что жили в лесах. Ни изобретение кораблей, ни развитие навигационных устройств не способствовало этому завоеванию и холокосту; они случились благодаря изобретению огнестрельного оружия, пушек, которые можно было перевозить на кораблях. Колонизация и геноцид стали возможными только благодаря технологиям.

Все дело в том, что в нашем ретроспективном воссоздании истории «основания Америки» нет подробных деталей: убийства, рабство, сексуальная эксплуатация – ничего такого почти не упоминается. Вместо этого история наполнена свидетельствами героических открытий и исследований. Таким образом, мы отрицаем мотивы и сам факт территориального захвата. Наша основная цель и выгода – самопрославление и продолжение подобной политики; потери же дают о себе знать в долгосрочной перспективе и частично включают в себя реакцию выживших.

Истребление населения происходило во всех частях Америки. Где-то этому способствовало распространение болезней, с которыми местные жители не могли справиться; где-то просто осуществлялась кровавая бойня – женщины, дети, пожилые, деревня за деревней – поселенцев казнили без разбора. В США бойня уже закончена, жалкие остатки местного населения помещены в так называемые «резервации», но в Центральной и Южной Америке истребление продолжается и по сей день. В Гватемале новые случаи нападений на местное население в 1953 году совпали с государственным переворотом, осуществившимся при поддержке США. В течение последующих 50 лет сотни тысяч американских индейцев истреблялись под флагом антикоммунистической борьбы. Во время испанского холокоста 1500-х годов местное население сократилось до 5 % или даже меньше от своего первоначального числа.

Давайте посмотрим на расположение США. С самого начала осваивались те земли, которые лежат в зоне умеренного климата, – там нет ни холода Арктики, ни бурных погодных условий тропиков, которые могут привести к потере урожая или развитию эпидемий у людей. Истребление коренного населения и захват именно этих территорий давали большие возможности для быстрого развития мощной индустриальной системы. Украденные мексиканские земли существенно их увеличили.

А как же рационально оправдать геноцид? Очень просто. Провозгласим веление судьбы. Религиозная и расистская концепция: Господь наделил нас могуществом сделать то, что мы сделали. «Кто сильнее, тот и прав». А дальше придется поддерживать эту

рационализацию в умах людей. Сегодня некоторые интеллектуалы, объясняющие захватническое поведение Америки, говорят об «американской исключительности». По их мнению, Америка стоит выше законов и истории. Мы – исключительная нация, и нам нужно вести себя подобающе. Мы – избранные, так сказано в Библии, и уже более двухсот лет мы видим себя именно так (см. ниже «Христианский сионизм»).

Сколько из нас, американцев, знает, что отцы-основатели, которых мы так почитаем, совершенно явно призывали к уничтожению индейцев – к геноциду – любыми возможными способами: террор, голод, спаивание, намеренное заражение болезнями (например, оспой), убийства.

> *Президент Джордж Вашингтон* (*во время открытого военного конфликта*): «Нашей сиюминутной задачей является полное разрушение и опустошение их поселений. Первым делом имеет смысл уничтожать урожай и не давать им заниматься сельским хозяйством».
>
> *Президент Томас Джефферсон* : «Эта несчастная раса, на спасение и окультуривание которой мы потратили так много сил, своим ужасным варварством и жестокостью оправдывает решение о своем уничтожении и теперь ожидает нашего решения по поводу своей участи».
>
> *Президент Эндрю Джексон* : «Они не обладают ни умом, ни умениями, ни моральными достоинствами, ни стремлением к развитию, которое так необходимо для положительных изменений в их положении. Окруженные представителями другой, превосходящей их расы, не осознавая своей неполноценности, они должны покориться силе обстоятельств, прежде чем совсем исчезнут».
>
> *Верховный судья Джон Маршалл* : «Индейцы, племена которых населяли страну, были дикарями… Открытие note 21 дало европейцам исключительное право на эти земли, которые они могли либо купить, либо завоевать».
>
> *Президент Уильям Генри Гаррисон* : «Должна ли одна из самых больших территорий на земле оставаться в первобытном состоянии, будучи населенной гнусными дикарями, если сам Господь потворствует развитию цивилизации с помощью нашего народа?»
>
> *Президент Теодор Рузвельт* : «Справедливость была на стороне первых поселенцев; до них этот огромный континент являлся всего лишь охотничьим угодьем жалких дикарей».
>
> Кажется, никто не осознает, что в этих словах, оправдывающих уничтожение целых народов Божьим замыслом, звучит неприкрытый расизм.

Осуществление контроля: небольшие военные конфликты и подставные представители

Большинство американцев не знает, насколько часто США развязывали войны, то есть вводили войска в какую-либо страну. В отношении близлежащих стран такая практика стала

Note21

Америки европейцами

регулярной. Если не брать в расчет Первую мировую войну, когда США участвовали в войне против Германии и ее европейских союзников, они оккупировали Доминиканскую Республику, Гаити, Кубу, Панаму, Мексику (несколько раз), при этом на постоянной основе размещая войска в Никарагуа. Не правда ли, эти достижения заслуживают восхищения? Обычно оккупация оправдывалась тем, что обстановка в этих государствах нестабильна и угрожает Америке и американцам; на деле же основной целью являлось подавление местной демократии в экономических интересах США. Президенты заменялись на подставных, сообщества распускались, создавались новые конституции.

После Первой мировой войны в Гватемале, Эль Сальвадоре, Колумбии, Никарагуа, Кубе, Бразилии, Аргентине, Чили и Панаме была реализована доктрина Монро – залог безраздельного правления США в Новом мире. Сделано это было путем ввода войск, организации на местах органов милиции и диверсионных действий внутри страны. США в своих интересах назначили новых диктаторов: Батисту, Трухильо, Дювалье и Самосу. По словам Франклина Рузвельта (о Самосе): «Он может быть *censored*ным сыном, но это наш *censored*н сын!» Конечно, такой персонаж более выгоден нам (в краткосрочной перспективе), чем тот, который защищает интересы своего народа. Долгосрочная перспектива – уже совсем другое. Замена иранского националиста Мосаддыка в 1953 году марионеткой, шахом, возможно, и принесла Соединенным Штатам определенную экономическую выгоду, но в долгосрочной перспективе способствовала национальному бедствию.

В XX веке Соединенные Штаты оккупировали Никарагуа тринадцать раз, поддерживая движение так называемых контрас, пока в 1980-х годах население не проголосовало за социализм. Сейчас это государство остается одним из самых бедных на континенте, уступая только Гаити, еще одной стране, периодически подвергающейся американской оккупации.

Типичной была и ситуация с Бразилией. При военном перевороте при поддержке США в 1965 году было свергнуто демократически выбранное умеренно социалистическое правительство; в стране установилось правление террора. То же самое происходило и в Аргентине, Чили. Смертность в этих странах достигла тогда сотен тысяч. Посол США в Бразилии кратко обрисовал ситуацию в лучших традициях фальшивых исторических повествований: переворот явился «окончательной победой свободы в середине XX века». Теперь «силы демократии», находящиеся у власти, «создадут прекрасный климат для частных инвестиций». Отличная фальшивая история, которую можно культивировать бесконечно. Начинаем с того, что нашим правом – нет, нашим долгом, – является вмешательство во внутренние дела наших соседей, так как наша цель – установить свободу и демократию, а самое главное, создать привлекательные инвестиционные условия, которые будут выгодны и бразильцам. На самом деле только сейчас, освободившись от военной диктатуры, установив демократическое (умеренно социалистическое) правительство, Бразилия демонстрирует чудеса экономического роста даже в большем объеме, чем США.

Совсем недавно Джордж Буш заявлял, что США собираются начать войну с Ираком. Конгрессу нужны были доказательства того, что Ирак представляет собой угрозу. ЦРУ предоставило ему такие улики. Конгресс проголосовал за войну. Я уверен, что большинство американцев помнят сейчас совершенно другую последовательность событий: ЦРУ предоставило доказательства того, что Ирак – угроза для Америки. Основываясь на них, Буш и конгресс приняли решение о войне. Если я прав, то еще одна завоевательная война была развязана под видом защиты.

Цена международной интервенции – стремительно разрастающийся военно-промышленный комплекс США, о котором говорил еще президент Дуайт Эйзенхауэр пятьдесят лет назад. Невозможно удовлетворить аппетиты этого комплекса: сейчас США тратят на военные действия («защиту») столько же средств, сколько все остальные страны, вместе взятые. Большая доля экспорта США приходится на военные самолеты, вертолеты, огнестрельное оружие и снаряды. Мы вооружаем весь мир: от криминальных группировок до целых стран. Развал Советского Союза повлек за собой небольшую передышку, но сейчас

Соединенные Штаты тратят на вооружение даже больше средств. В то же время создается огромная и очень дорогостоящая система искусственного интеллекта.

Заметим, что Советский Союз представлял собой силу, противостоящую захватническому капитализму. После его развала в течение двадцати лет мир наблюдал увеличение интенсивности американских войн, концентрацию основных ресурсов в руках богатых и грандиозные финансовые хищения, ускорившие экономический кризис.

Учебники по истории США

Понять механизм создания фальшивой истории нам поможет анализ информации, преподносимой детям в школах. В США обязательное преподавание истории в средней школе было введено около 1990 года. Логично предположить, что цель изучения своей собственной истории – подготовка к будущему. Но присутствие националистических мотивов в подаче исторических фактов говорит о более глубоких задачах: сформировать позитивное патриотическое отношение к своей истории и нации, что поможет сплотить группу, способствует развитию чувства превосходства над другими нациями, рационализации любых действий.

То, как история преподается сейчас в США, весьма показательно. На книжном рынке конкурируют несколько больших учебников истории: в среднем вес такой книги больше шести фунтов, а содержит она более тысячи страниц. Ведь нужно упомянуть каждый штат и каждого президента, каждое событие – значительное и не очень, а это делает невозможным изучение исторических тенденций в более общем ключе. Чтобы помочь учителю заставить учеников прочитать эти толстенные книги, создаются многочисленные бесплатные учебные пособия. В одной из книг содержится 840 «основных идей», 310 заданий по «формированию навыков», 466 вопросов на «критическое мышление». Ни в одной системе человеческого мышления не может вместиться такое большое количество переменных. Говорят, что студенты учат материал по каждой главе, но для каждой следующей главы «освобождают место в мозгу», забывая предыдущий материал.

Короче говоря, история США – нечто, разрезанное на много маленьких кусочков. Основная тема быстро теряется за грудой фактов. В просмотренных мной книгах я нашел только один параграф, касающийся рабства. Информация о любом конфликте удаляется. Любая проблема представляется решенной. Прошлое прячется за туманной завесой. Мы практически ничему не можем у него научиться. Поэтому изучение истории США превратилось в упражнение по тренировке памяти и самовосхвалению. Неудивительно, что ученики описывают историю как самый нудный предмет в школе, опережающий по скучности английский язык и химию. Однако интерес к истории в других контекстах – интерес к историческим книгам, музеям, фильмам – остается среди них по-прежнему высоким.

Когда в начале 1960-х годов в Гарварде я был на последнем курсе по истории, я замечал, как названия текстов выдают всю их суть. «Гений американской демократии» – зачем читать эту книгу? Все уже ясно из заголовка. Главным вопросом, заботящим американскую историографию, всегда был следующий: почему мы являемся величайшей нацией на земле и самыми замечательными людьми, когда-либо ступавшими по земной поверхности? Ответов было много: некоторые подчеркивали важность «отодвигания» границы (эвфемизм для «территориального захвата»), говорили о том, что наше общество было сформировано из англичан-аристократов, а успех страны основан на непрерывной иммиграции. Все эти идеи подаются в школьных учебниках как непреложная истина: «Триумф американской нации», «Многообещающая земля», «Великая республика». Скрытое послание – у вас отличное происхождение, вам нечего стыдиться, посмотрите на достижения США и будьте уверены – впереди наш триумф. Будьте хорошими гражданами; сделайте для этого все возможное.

Более широкий взгляд на историю США

Конечно, вышеописанные исторические трактовки не должны быть единственными. История США состоит из множества разных достойных фактов. Например, тот факт, что каждое поколение населения США обновляется на 10 % притоком иммигрантов со всех концов света. У всех приезжих практически одинаковые возможности, несмотря на то что исторически у одних групп иммигрантов были преимущества перед другими. А нелегальная иммиграция увеличивает возможности. С биологической точки зрения то, что получается в результате, является генетически выгодным. Население США весьма разнородно и регулярно получает «вливания» в виде новых генов со всего мира. Для большинства стран такая смесь миграции, «аутбридинга» note 22**11**

Аутбридинг – скрещивание неродственных организмов, в том числе и принадлежащих к разным породам и даже видам. – *Примеч. ред.*

note 23 и культурного многообразия является весьма необычной.

А вот другая характеристика истории США, весьма необычная и положительная. Одной из самых кровавых войн – погибло 700 000 человек, население составляло 18 миллионов – была Гражданская война. Ирония заключалась в том, что часть общества хотела освободить рабов, к которым они имели меньше отношения, чем владельцы этих рабов. Рабовладельцы желали сохранить их как свою собственность; они боролись за это право, несмотря на то что сами несли потери. Одним словом, Гражданская война явилась кампанией против явления, которое расценивалось как нравственное зло.

Человеческие потери происходили в основном среди европейских американцев, тех, кто сражался за справедливость, и тех, кто сражался против нее. Дальнейшая история афроамериканцев была в некотором роде даже ужаснее, чем во времена рабовладения: теперь они не считались частной собственностью и часто подвергались линчеванию тысячами людей под видом общественного контроля. Несмотря на это, субпопуляция стала достаточно сильной к середине XX века и в ней зародилось общественно-политическое движение за равноправие. Естественный отбор и «аутбридинг» способствовали созданию мощной и энергичной подгруппы населения. Афроамериканцы – некий «плавильный котел» популяции, генетические корни которой на 25 % европейские, 70 % африканские, а в остальном – индейские и китайские. В то же время социальная политика, например борьба с наркотиками, затрагивающая большое количество

Note22
11

Note23
Закрыть

афроамериканцев низшего класса, существенно увеличивает количество людей с судимостью, что негативно влияет на эту группу населения, поэтому расистская атака продолжается, но в долгосрочной перспективе она только усиливает биологическую мощь подгруппы населения.

Переписать японскую историю

За последние десять лет Япония продемонстрировала интересный реакционный подход к своему прошлому, в результате чего ключевые события, имевшие общепринятую трактовку, сейчас отрицаются, несмотря на обширные свидетельства того, что они в действительности происходили. С каждым разоблачением трактовка подгоняется под новый шаблон, всегда имея целью минимизировать национальную причастность к историческим преступлениям.

Есть многочисленные доказательства того, что во время Второй мировой войны японское правительство в основном с помощью армии поддерживало систему сексуального рабства в захваченных азиатских территориях, при которой местные женщины – китаянки, кореянки, филиппинки, индонезийки – принуждались, часто силой оружия, удовлетворять сексуальные потребности японских солдат-захватчиков (зачастую более пятидесяти мужчин в день). Их называли «женщинами для отдыха». Этот вопрос был подробно расследован сразу после Второй мировой войны путем допроса японских пленных. Голландские следователи описывали случаи похищения индонезийских женщин, которых избивали, раздевали и заставляли «обслуживать» каждый день большое количество японских солдат. Некоторые женщины, долго скрывавшие правду, ярко описывали свои страдания, когда решились заговорить в начале 1990-х годов, но японское правительство отказалось признавать преступление. Отрицание приносит выгоду, ведь возмещать ущерб не нужно.

Японское правительство было вынуждено признать свою вину при заключении мирного договора с союзными державами в 1951 году. Таким образом, позже стало труднее отрицать это, но консерваторы (националисты) до сих пор отрицают заключение трибунала, называя его «справедливостью победителя». Они утверждают, что при обучении истории нужно сосредоточиваться не на «темной стороне», а на тех событиях, которыми японцы могут гордиться. Именно такова цель фальшивого исторического повествования: заменить потенциально негативный образ позитивным (точнее, заменить негативный образ предков).

В 1993 году японское правительство, наконец, признало, что потворствовало созданию «пунктов отдыха», но все еще отказывалось выплачивать компенсацию. Также этому скромному шагу препятствовал недавно назначенный премьер-министр, который отрицал, что военные насильно вербовали женщин, утверждая, что это делали некие «брокеры». Выдающийся японский историк в 2007 году обрисовал состояние дел, заявив, что система сексуального рабства однозначно существовала, однако «склонность правительства открыто отрицать указанный факт существенно увеличилась». Это только один из примеров фальшивых повествований в японской истории, а ведь есть еще и военные преступления в Нанкине и плохое обращение с военнопленными, я уже не говорю об истреблении более 20 000 китайцев в 1930–1940-х годах (факт, который полностью исчез из мировой памяти, кроме памяти жителей Китая и Кореи).

Создание фальшивой истории представляет собой глубокую нравственную проблему. В противоположность вышеописанному немцы давно признали свои преступления, в результате чего существенно улучшились их отношения с соседями и другими странами. Их можно обвинить только в том, что они слишком великодушны к Израилю, но это понятно, учитывая прошлые преступления. Отмечу, насколько важна роль честного и смелого историка, который рассказывает правду. Мы знаем, что фальшивые исторические повествования – работа историков, зачастую небольшой группы людей.

Японские разногласия выявили большую проблему в обучении истории: в какой степени она должна стимулировать патриотизм, особенно у молодого поколения, и в какой – предоставлять объективный взгляд на прошлое и его недостатки. Периодически этот вопрос поднимается в английской прессе. Например, кто-то утверждает, что Оливер Кромвель должен расцениваться как пример для подражания, образец мужества для англичан, а другие говорят: лучше подчеркнуть то, что он был разжигателем войн, убийцей, совершавшим зверства в отношении ирландцев во имя Господа и империи.

Или возьмем не менее важный случай из японской истории. Окинава, самый южный остров, был присоединен к Японии последним (в конце XIX века), и его жители долгое время подвергались унижениям. Американская военная база, расположенная там, оказалась нежеланным подарком большой державы. Недавно возникла маленькая проблема: как преподнести японским детям информацию об окончании Второй мировой войны? Во время вторжения на Окинаву четверть населения была убита; японские имперские войска жестоко обращались с местными жителями, использовали их как щиты. И наконец, в марте 1945 года государство призвало жителей к совершению массового самоубийства до высадки американских войск на главных островах. Это подавалось жителям Окинавы как выход из сложного положения, так как они могли избежать ужасов и унижения, которые приготовлены им американцами, – убийств, пыток, насилия. Какую выгоду могла получить от этого имперская Япония? Она хотела предотвратить активную помощь жителей Окинавы наступающим союзным войскам. Это была проекция враждебности и вины. Если бы население Окинавы не подвергалось так долго плохому обращению, разве его преданность можно было бы так легко подвергнуть сомнению? Некоторые жители подчинились и совершили самоубийство, некоторые даже забивали сестер, братьев, матерей до смерти, другие вежливо отказались.

В 2007 году законодательные органы Японии приняли закон, согласно которому необходимо прививать патриотизм в школах. Вскоре после этого было объявлено, что новые учебники не должны содержать никакой информации, свидетельствующей о том, что японская имперская армия вынуждала жителей Окинавы совершать массовые самоубийства. В результате этого на Окинаве стали проходить демонстрации против такого ревизионизма. В сентябре 2007 году более ста тысяч человек собрались на митинг – самый многочисленный митинг на Окинаве с тех пор, как остров снова перешел в ведение японской администрации. Двумя главными доказательствами преступлений являлись следующие: 1) массовые убийства происходили только там, где были размещены японские войска; 2) гранаты, ценное оружие в борьбе с захватчиками, были переданы жителям Окинавы, чтобы подтолкнуть их к массовым самоубийствам. Издательства направили в правительство ходатайство об отмене закона, которое вскоре было удовлетворено. Таким оказался исход трех крупнейших «книжных разногласий» в Японии. Националисты и правые стремились создать фальшивые исторические повествования, однако это им не удалось. Но совсем не так обстояло дело в Турции.

Отрицание турецкого холокоста

А что же Турция? Признает ли эта страна преступление, совершенное почти сто лет назад? Конечно, я имею в виду массовое уничтожение почти всей армянской субпопуляции. Некоторые предки нынешних жителей страны начали жестокую кампанию геноцида против относительно успешной этнической группы представителей среднего класса – христианских армян. В течение полутора лет было убито около полутора миллионов человек. Иными словами, каждый месяц погибало более ста тысяч армян. Решение о геноциде приняли на высших уровнях в правительстве Турции, а ключевая фигура в рассматриваемой истории была убита. Однако заговорить сейчас о том чудовищном преступлении – значит рискнуть оскорбить турков. Это противозаконно (статья 305 Уголовного кодекса Турции) – требовать «признания армянского геноцида». Так же как и в Японии, школьная программа требует,

чтобы учителя (с 2004 года) заявляли о «необоснованных обвинениях» со стороны армян, то есть скрывали правду. При таком уровне исторической амнезии неудивительно, что основную массу турков обижает одно только упоминание об армянском геноциде.

В целом чем младше дети, тем более фальшивая история им преподносится. Студентам, наверное, можно знать о том, что в истории их страны есть случаи геноцида, но, конечно, мы бы не хотели, чтобы малыши знали о таких подробностях. Недавно ученикам начальной школы по всей Турции принудительно демонстрировали фильм, в котором утверждалось, что армяне «всадили нож в спину» своей собственной стране во время Второй мировой войны, совершив массовое убийство тысяч турков (не армян), заживо зажаривая их самих и их детей на кострах. Это самая отвратительная пропаганда, напоминающая мне старую историю о том, что «евреи убивали христианских младенцев, используя их кровь для приготовления мацы». Фильм является официальным продуктом министерства образования.

Естественно, геноцид – весьма неприятная вещь. И мы знаем, что это выглядело примерно так: турецкая армия занимала город и требовала, чтобы все армяне собрались в центре. Взрослых мужчин убивали сразу же. Детей бросали на землю и разбивали им черепа прямо на глазах у плачущих матерей. Молодых женщин насиловали, а также использовали в целях репродукции; остальных либо убивали, либо закрывали где-нибудь без воды и еды. Иногда турки собирали детей, чтобы «позаботиться» о них, хотя вся их «забота» состояла из того, что детей укладывали друг на друга и поджигали. Восемьдесят человек связывали за шеи, одного убивали, а остальных скидывали с обрыва в реку, и тот мертвый утаскивал всех на дно.

В то время дипломаты и другие участники событий писали подробные отчеты о происходящем. Выжившие участники событий в 1990-х годах поделились своими воспоминаниями об ужасах той бойни. Помните: в день погибало около 3 тысяч человек. Турки даже соорудили некое подобие газовых камер, в которых можно было убивать сразу большое количество человек: людей загоняли в маленькие камеры, а затем у входа разжигали костер и несчастные задыхались.

Поразительнее всего то, что правительства стран по всему миру под давлением Турции также не признают факта геноцида. Эти события принято называть «военной трагедией», и на мировой сцене Турция поддерживает свою ложь. Многие турецкие лидеры часто упоминают о том, что армяне во время войны умирали от голода, однако никто не говорит, что армян выгоняли из домов, отнимали имущество, перегоняли без еды и воды на большие расстояния. Конечно, если человека лишить пищи, он умрет от голода! Сменяющиеся американские президенты (включая Барака Обаму) обещали, что будут использовать слово «геноцид» в дату официального поминовения погибших в апреле, но все это были только пустые обещания.

Турция опасается последствий своей честности: когда французский сенат выпустил в 2007 году закон, признающий армянский геноцид, военные контракты с Францией стоимостью 7 миллиардов долларов были отменены. В 2010 году Турция угрожала выселить 200 000 армян, утверждая, что они живут в стране нелегально. Таким образом, Турция создает для своего народа фальшивую историю и требует, чтобы все остальные в нее поверили. В случае с Японией, чье «переписывание» истории было встречено ее соседями (Кореей, Китаем) с крайним негодованием, результат был иным.

Даже Израиль и некоторые американские евреи отрицают армянский холокост, что весьма странно, так как у армянского и еврейского холокоста очень много общего, включая истребление экономически успешной этнической диаспоры (турецкие мусульмане убивали армян-христиан, европейские христиане – евреев).



Даже Гитлер брал пример с турков, когда возводил газовые камеры. «Кто еще помнит армян?» – говорил он перед началом еврейского геноцида. Но, к счастью, люди не забыли о его злодеяниях. Израиль отрицает армянский геноцид частично под давлением Турции и частично из-за того, что это лишает еврейский холокост уникальности. На самом же деле нет ничего уникального в геноциде евреев немцами, так как в том же XX веке подобное происходило в Конго, Турции, Камбодже, Руанде и Судане. Явление холокоста помогает Израилю оправдать свои атаки на арабских соседей, а также «собрать старые долги».

Мне кажется, что армянский геноцид в принципе был выгоден турецкому населению, это и оказалось ключевым моментом. Истребление более успешной диаспоры позволяет немедленно занять выгодные ниши, которые раньше были недоступны, так как их занимали армяне. Немедленное уничтожение диаспоры невыгодно, ведь ее представители более искусны в выполнении некоторых работ, но если в течение какого-то времени обращаться с этой частью населения плохо, постепенно развивая свои навыки и умения, а потом истребить ее, то позиция окажется весьма перспективной. Почти все турки «приподнялись» после истребления армянского населения.

Земля без народа для народа без земли

Ключевой сионистской ложью всегда являлся лозунг, популяризованный в 1880-х годах, о том, что еврейский народ должен был поселиться в Палестине, потому что это «земля без народа для народа без земли». Увы, в то время в Палестине уже жило много людей. Даже к 1920 году, после волны еврейской иммиграции, в Палестине проживали около 80 000 евреев и более 700 000 арабов. Большинство евреев были довольны жизнью рядом с арабскими соседями – за долгие поколения они привыкли к этому. Но у сионистов была другая концепция – проект колонизации мест, имеющих значение в их религиозном мировоззрении. Он заключался в том, чтобы переманить достаточное количество еврейского народа в Палестину при поддержке колониальной мощи Англии и еврейского народа по всему миру, для того чтобы захватить Израиль, что осуществлялось путем изгнания арабов, разрушения или конфискации их имущества и отказа им в праве на возвращение. В результате должно было получиться гомогенное (на 80 %) еврейское государство на землях, которые населяли их предки несколько тысяч лет назад.

Сионисты были в высшей степени последовательны. Карты их будущего государства, которые они рисовали в 1920-х годах, удивительно точно отображали поздний Израиль – в будущем он должен был включать в себя западный берег реки Иордан, город Газа, а также Южный Ливан, который Израиль действительно оккупировал с 1982 по 2000 год, пока его не выгнала *Хезболла* .

Концепция земли без народа, «населяемой народом без земли», настойчиво пропагандировалась. Особенно стоит отметить книгу, опубликованную в 1984 году и восторженно принятую в США, где она переиздавалась семь раз за первый год, потому что помимо прочего «могла повлиять на историю будущего» (что, конечно, является целью фальшивых повествований). Совершенно новая и многообещающая мысль этой книги («С незапамятных времен») заключалась в том, что во время британского мандата (1920–1947) произошла массовая нелегальная иммиграция в Палестину 300 000 арабов, привлеченных благоприятными экономическими условиями, установившимися благодаря трудолюбивым и умным еврейским иммигрантам. В книге утверждалось, что превосходство еврейских иммигрантов привлекало арабов, которые находились в поиске экономического потенциала; арабы неправомерно заняли территорию, которая по справедливости должна была принадлежать новым еврейским иммигрантам. Кроме того, ни слова не было сказано о палестинцах, занимающих свою собственную землю, и о проблеме беженцев. Арабы должны просто вернуться туда, откуда они пришли.

Разве удивительно, что сионисты в Соединенных Штатах в восторге от этой концепции и замечательной книги, в которой она выражена? Но в Израиле эти восторги весьма сдержанны, так как многие люди знают, что автор книги тщательно сфабриковала данные о демографической динамике. Фактически книга является надувательством.

Все доступные свидетельства говорят о том, что естественное увеличение населения на 2,5 % ежегодно (причем иммиграция, преимущественно легальная, составляла малую долю – всего 7 %) объясняется ростом арабской популяции. Другими словами, большинство арабов, живущих в Палестине во время основания Израиля, жили там в течение всей своей жизни, как и их предки, – если не «с незапамятных времен», то, по крайней мере, в течение нескольких веков.

Отрицание палестинской истории также «встроено» в израильскую школьную программу. Как подчеркнул один израильский историк, земля, которая стала Израилем, не имеет истории со времени разрушения Второго храма до первых сионистских поселений. Это всего лишь религиозный образ, дошедший до нас с библейских времен, то, по чему так томятся сионисты. Палестинцы впервые упоминаются в истории в описании сионистской колонизации в начале XX века, являясь внешним препятствием для осуществления сионистского проекта. Даже в недавно изданных учебниках (в которых уже нет явно расистских идей их предшественников) не содержится ни единой карты Земли во время сионистской колонизации, показывающей все существовавшие поселения; выделены только еврейские поселения (и смешанные арабо-еврейские). Там нет палестинских городов или деревень, нет жителей с их желаниями, целями, конфликтами. Вместо этого палестинцы впервые появляются в конце 1920-х годов, во времена их протеста после массовой безработицы, но судьба уволенных работников не получает достаточного освещения. Палестинцы снова «дают о себе знать» только в виде

оппозиции сионистским проектам, описываемой в терминах расизма.

Основание государства Израиль

Как только ООН согласилась отделить часть Палестины для формирования еврейского государства в 1947 году, сионисты начали «защитную» войну против арабских армий. Конфликт закончился тем, что размер палестинской территории, отданной Израилю, увеличился с 56 до 78 %. Дальнейшая история Израиля – внешняя экспансия и неослабевающие атаки на злополучных вытесненных палестинцев и на Ливан в целях захвата земельных и водных ресурсов и покорения арабов. Агрессивная политика продолжается по сей день; регулярны такие события, как пятинедельная бомбежка Ливана летом 2006 года (погибло по крайней мере 1300 ливанцев и около 160 израильтян, в основном солдат) и убийство еще 1300 арабов в Газе в конце 2008 – начале 2009 года (для сравнения – погибло всего 11 израильтян). Кстати, соотношение военных потерь 100: 1 расценивается как успех, 10: 1 – как провал, а при соотношении 3: 1 Израиль теряет захваченные территории (Южный Ливан в конце 1990-х годов). США тоже склонны допускать подобные диспропорции смертности; при этом их потери ограничиваются только военными. Когда Америка теряет 3000 мирных жителей за один день, весь мир трепещет – теперь каждая жертва 11 сентября будет искуплена сотней или более смертей в других странах.

Конечно, своим гражданам и всему миру Израиль рассказывает совсем другое. По его версии, израильский народ – братство храбрых сердец, сражающееся за свою истинную родину, то есть за всю землю, часть которой когда-то могли населять их предки. Они утверждают, что предки написали книгу, согласно которой почитаемый ими Бог провозгласил их право на бессрочное владение этой землей. Если бы такое абсурдное правило было применено ко всему миру, то потребовалось бы массовое переселение народов всех стран, а если отодвинуть временной горизонт еще немного назад, то переселение приобрело бы поистине громадные масштабы.

Американцам европейского происхождения пришлось бы вернуться «на родину» в Европу, отдав Америку ее законным владельцам – индейцам, у которых ее совсем недавно украли посредством лжи и массового истребления. Но мечта еврейских сионистов резонировала с тем, что можно назвать христианским сионизмом, особенно в США. Объединившись с болезненными воспоминаниями недавнего геноцида 6 миллионов европейских евреев, она трансформировалась в уверенность в «праве на возвращение» на земли, где, по их словам, жили праотцы. Правда в том, что расистское государство было «втиснуто» в Средний Восток, так что еврейский народ со всего мира мог немедленно потребовать гражданства в этом государстве, но никто из тех, кого недавно оттуда изгнали, не имел на то права. Такое этническое определение Израиля способствовало дальнейшей экспансии.

В этой легенде утверждается, что сионисты всегда протягивали руку мира своим арабским соседям, искренне желая справедливого раздела земли, но постоянно сталкивались с враждебностью и неприятием. «Палестинцы никогда не упускали возможности упустить возможность», – как сказал Абба Эвен, известный израильский политический деятель. Первый такой случай произошел в 1928 году, когда британцы предложили создать арабо-еврейскую ассамблею. Сионисты приняли предложение, однако арабы упрямо отказывались. Да, правда, но посудите сами: ассамблея должна была состоять на 45 % из арабов, на 45 % из евреев и на 10 % из британцев, уже зарекомендовавших себя сторонниками евреев, содействовавших еврейской миграции (на Святую землю). Но численность арабов более чем в 10 раз превосходила численность евреев, а поэтому они на 90 % лишали себя гражданских прав и полностью теряли контроль над территорией. Типичная ситуация: палестинцы

получают крайне невыгодное предложение, от которого они отказываются, и это расценивается как «отказ от мира».

Как гласит история, Израиль совершил перспективный шаг, приняв в 1947 году план ООН по разделу Палестины, признававший право палестинцев на их собственное государство, – это было сделано в надежде заключить с ними мир. Но палестинцы категорически отвергли план и решили развязать войну с новым еврейским государством, чтобы уничтожить его еще до того, как его провозгласят. В действительности войну развязали сионисты, нарушив мандат ООН; эта война была частью их стратегии экспансии и выселения арабов. Главной целью было увеличение территории Израиля и предотвращение формирования палестинского государства. Последнему способствовало секретное соглашение с Абдаллой ибн Хусейном, который, присоединив часть Палестины к королевству Трансиордания, реализовал собственные амбиции, связанные с территориальной экспансией.

Несмотря на то что война 1947–1948 годов часто представляется в ретроспективе всего лишь попыткой Израиля избежать нового холокоста, факт остается фактом: сионисты были лучше вооружены, организованы, подготовлены и мотивированы, чем солдаты арабских армий, и все знали об этом. Арабы почти никогда не совершали нападения на Израиль и не пытались вмешиваться в этнические зачистки, даже если наблюдали за ними с безопасного расстояния. Их функцией была защита собственных границ от сионистских притязаний. Едва ли политика Израиля с тех пор изменилась. «На публике» страна притворяется заинтересованной в мирном и справедливом урегулировании конфликта. На самом же деле это тактика сдерживающих действий в целях маскировки прямо противоположного: полного выселения палестинцев и захвата всего ценного, особенно земельных и водных ресурсов.

Добровольное бегство или этническая зачистка?

Изначально в легенде утверждалось, что бегство арабов до и после рождения государства Израиль было спровоцировано призывами арабской армии и никакие попытки еврейских лидеров убедить их остаться не возымели действия. Полная чепуха! Захватническая армия, находясь далеко от дома, испытывала недостаток ресурсов, и на плечи местного населения легла тяжелая ноша обеспечения их всем необходимым. Сразу после Второй мировой войны сионисты, по-видимому, приняли секретный план по этнической зачистке Палестины с помощью оружия, террора, блокады, голода и убийств. Не было такого, что они просили палестинцев остаться. Когда пришло время, за изгнанием последовало разрушение опустевших деревень, чтобы помешать жителям вернуться домой на свою землю. У сионистов для этого была сильная экономическая мотивация. Затраты на поселение свежеприбывших евреев были бы в пять раз больше, если бы их пришлось селить на «незачищенную» землю.

Затем израильтяне создали специальный миноритарный батальон, чтобы предотвратить возвращение палестинцев, даже если они просто хотели забрать свои вещи или урожай с засеянных полей. По ним стреляли без предупреждения как по «вражеским лазутчикам»; в официальных отчетах это называлось «успешно уничтожен». В текущей израильской политике слышны отголоски указанного эвфемизма: когда специально тренированный военный отряд уничтожает палестинского лидера (или просто боевика), это называется «точечной ликвидацией» (стратегия и терминология, недавно принятая США). Фактически стратегия уничтожения палестинских лидеров зародилась задолго до основания Израиля: сионисты применяли такой тактический ход начиная с конца 1920-х годов – что-то вроде «негативного генетического вмешательства», при котором верхушка общества регулярно уничтожается в целях ослабления всей группы.

Многие из больших городов полностью лишились своего арабского населения. Вслед за резней в Дейр-Ясине кошмар перекинулся в Хайфу. Еврейским солдатам отдавались простые и прямые приказы: «Убивайте каждого араба на своем пути, поджигайте все

объекты, способные воспламениться, срывайте двери взрывчаткой». 22 апреля 1948 года арабы стекались на рыночную площадь и к набережной – якобы для эвакуации. Чтобы обеспечить движение жителей в нужном направлении, сионисты установили на горных склонах перед деревней трехдюймовые мортиры. Их планом было силой загнать арабов в море. Когда начался обстрел рынка, толпы людей действительно бросились в порт и, в попытках выжить, прыгали в лодки, которые тонули из-за переполнения. Знаете, есть злая ирония в том, что израильтяне, утверждая, что целью арабов всегда было загнать их в море, изначально воспользовались этой тактикой сами.

Понятно, почему народ, так активно терроризируемый, уверился в том, что борьба за свою безопасность оправдывает любые средства. Что же происходит там сегодня? Неужели бесчинства продолжаются? Честно говорить об этом сегодня – смелый вызов. Израиль никогда даже не поднимал вопрос о необходимости обсуждения «права на возвращение» или денежной компенсации арабам. Даже возможность такого развития событий абсолютно исключается, но «божественное право» Израиля по-прежнему в силе. Еврейский народ очень активно ратовал за получение компенсации за имущество, украденное нацистами (или, скажем, их швейцарскими банкирами) шестьдесят лет назад. Но Израиль не усматривает никаких противоречий между этой политикой и той, которую он проводит с палестинцами. У евреев есть право вернуться на древние земли, а также на получение компенсации за лишения в начале 1940-х годов, но у палестинцев нет никакого права на возвращение на землю, украденную у них в 1948 году, издревле населяемую их предками. У них нет никакого права на получение компенсации. У палестинцев просто отобрали их землю посредством отрицания их истории и создания ее фальшивой версии.

Арабский обман и самообман

Вышеописанные принципы универсальны. Конечно, если евреи в Палестине были под властью обмана и самообмана, то же происходило и с арабами; я не ошибусь, если скажу то же про сионистов и антисионистов. Существуют две важные переменные, которые часто упускают из вида: относительная сила и относительная справедливость. Если существует большая разница во власти, причем более сильная сторона больше склонна к самообману, а ее несправедливость требует рационализации, то уровень несправедливости и самообмана будет прямо пропорционален силе власти. Если вы являетесь жертвой несправедливости, то простое утверждение правды будет лучшим, что вы могли бы сделать. Nakba, или «бедствие», – так арабы называют то, что случилось в 1948 году, и неслучайно некоторые правые израильские политики вторят турецким, настаивая на запрещении этого слова в массовом обиходе.

Как бы то ни было, я вижу несколько характерных черт арабского самообмана. Естественно, палестинцы не скоро осознали опасность, которой подвергались, не сразу смогли предоставить адекватный ответ на нее и, что хуже всего, слишком часто доверяли свою судьбу соседним арабским государствам, которые были слишком коррумпированными, чтобы помогать им: они «рисовались», давали разные обещания, а на деле же проводили диверсионную деятельность. Король Абдалла в Трансиордании, Хосни Мубарак в Египте – наглядные тому примеры. Их «игра на публику» продолжается по сей день: например, арабские лидеры умоляют Соединенные Штаты атаковать Иран, хотя на публике поддерживают иллюзию непричастности.

> При Мубараке наряду с Израилем Египет отказывал Газе в поставке важнейших ресурсов (хотя у них общая граница), демонстрируя весьма слабую заботу о своих арабских братьях. Египет уже давно «продался» США, чьи огромные ежегодные субсидии спонсируют постройку «кланового капитализма», помогающего обогатиться верхушке, но ставящего под угрозу

благополучие всей нации. К тому же египетские плутократы столкнулись лицом к лицу с «Мусульманским братством», группой людей, гораздо более принципиальной и серьезной, чем они сами, и эти люди слишком сильно напоминали *Хамас* , чтобы тогдашние правители Египта чувствовали себя спокойно. Поэтому лучше было заморить голодом их арабских «братьев» в Газе. То же можно сказать и об остальном арабском мире, в котором основная власть сосредоточена в руках элиты, придерживающейся явно антиисламских взглядов и действующей в интересах США и Европы.

Иногда израильский конфликт используется в арабских странах для рационалистического оправдания подавления своих собственных граждан. Сорокадевятилетний режим чрезвычайного положения в Сирии ознаменовался арестами, пытками, убийствами и был введен якобы потому, что страна находится в состоянии войны с Израилем. Да, Израиль захватил Голанские высоты (и в данный момент занят урегулированием этого вопроса), да, Сирия поддерживает и вооружает единственную антиизраильскую группировку, *Хезболлу* в Ливане. Но при чем тут подавление собственного народа? Неужели для вооружения *Хезболлы* требуется чрезвычайное положение? А что делается по поводу Голанских высот?

Возможно, самой большой палестинской иллюзией всегда была вера в то, что Израиль будет соблюдать заключенные соглашения. В 1994 году в Осло палестинцы сделали большие уступки в обмен на обещания израильтян, которые не были выполнены, а у палестинцев не было средств заставить их соблюсти соглашения. Израиль продолжал заселять оккупированные территории, строить дороги «только для израильтян», отделять территорию Западного побережья для установления там «зон безопасности» и т. д.

Христианский сионизм

Главным пособником Израиля в его политике являются Соединенные Штаты, однако этого как будто никто не замечает. Если бы у Израиля не было активной поддержки мощного покровителя, разве он бы смог проводить такую политику по отношению к своим соседям? Если у вас с соседом разгорелся спор, а за вашей спиной сидит огромный свирепый пес, конечно, у вас возникнет соблазн несколько преувеличить свою правоту. В этом смысле Израиль регулярно совершает агрессивные акты по отношению к соседям, так как США предоставляют ему молчаливую поддержку, в то время как военные силы Израиля финансируются ежегодно на миллиард долларов. Откуда возникает эта поддержка?

Обычно забывают о том, что до того, как в 1880-х годах возник еврейский сионизм, существовал так называемый христианский сионизм. Он возник в США примерно в 1810 году и с тех пор стал мощной силой. Его корни уходят в Европу, в XVI век. Это движение трансформировалось в различные формы, но в основе его лежат библейские заветы; экспансия и этнические зачистки происходят «по велению Господа».

Американский писатель Герман Мелвилл делился своим восторгом: «Мы, американцы, – особый, избранный народ, – Израиль своего времени; мы управляем кораблем мировой свободы».

Отличный трюк – присвоить «ореол избранного народа» себе. Самопровозглашенный

«избранный народ» действительно был избранным, так как он был избран для восславления Христа Спасителя. Но когда еврейский народ затем отрекся от Иисуса, он сразу же стал «неизбранным», а титул перешел к поклонникам Христа. У «нового избранного народа» были весьма неоднозначные отношения со «старым избранным народом». С одной стороны, дискриминация и расизм («Убийцы Христа!»); с другой, – книгу-то они почитали одну и ту же. Еврейский народ не только дал начало Христу, от которого потом отказался, но также и Ветхому Завету, который приглянулся христианам. Общие вехи истории углубили связь – геноцид соседних народов, поощряемый Библией, основание нового государства, расовая дискриминация, общая вера, опирающаяся на Божье слово.

В 1891 году четыреста человек подписали петицию президенту США Бенджамину Харрисону, призывая его склонить Османскую империю на передачу Палестины евреям. Большинство подписавших прошение не были евреями, но они однозначно являлись элитой общества (председатель Верховного суда, спикер палаты, председатели главных комитетов, будущий президент, мэры крупнейших городов, владельцы и главные редакторы крупнейших газет, крупнейшие промышленники, верхушка христианского духовенства и т. д.). Так что задумано это было не представителями еврейской диаспоры. То было торжество морали американского христианского сообщества, провозглашающего Израиль избранной страной для «неизбранного народа». Одной из существенных выгод возвращения евреев на родину являлось то, что поблизости (в Америке) их осталось бы меньше. Двойственность отношения к евреям проявлялась и впоследствии.

По окончании Второй мировой войны Гарри Трумэн неустанно противодействовал своему государственному департаменту и Великобритании ради установления государства Израиль. Он был сторонником буквального толкования Библии и христианским сионистом. Он отмечал, что в США почти нет арабского электората (или олигархов). В Ветхом Завете говорится, что Израиль принадлежит евреям. Вышеупомянутое вкупе с осуждением еврейского холокоста способствовало его противодействию планам ООН. Последние были расстроены израильтянами, провозгласившими войну и осуществлявшими этнические зачистки для достижения гомогенности государства, территория которого была более чем на 50 % больше территории, предусмотренной ООН.



Одной из самых причудливых сцен «из жизни» христианских сионистов в США явились ежедневные инструктивные совещания по иракской войне, проводимые министром обороны Дональдом Рамсфелдом с президентом Бушем в апреле-мае 2003 года. На них данные разведки представлялись в виде драматических военных фотографий – американский танк, пробирающийся сквозь пустыню, – подписанных цитатами из Ветхого Завета: «Поэтому облекитесь во всеоружие Божие, чтобы вам можно было стать против козней диавольских … и, все преодолев, устоять». Или, например, изображение Саддама Хусейна, принявшего диктаторскую позу: «Ибо такова есть воля Божия, чтобы мы, делая добро, заграждали уста невежеству безумных людей». Некоторые люди в Пентагоне

осознавали: если бы эти отчеты были опубликованы, мусульмане могли бы интерпретировать их как свидетельства нового крестового похода против них под знаменем библейских пророчеств. По-видимому, таким образом Рамсфелд намеревался воздействовать на Буша, который имел склонность часто цитировать Библию (в отличие от Рамсфелда).

Первая линия защиты – кричи: «Антисемит!»

Простодушный читатель, наверное, подумает, что критиковать Израиль за его расистскую несправедливую политику по отношению к арабам – значит рисковать быть названным антисемитом, то есть человеком, имеющим предубеждения против евреев. Сейчас этот часто используемый термин настолько «износился», что его первоначальное значение совершенно извратилось. Теперь это расистский термин, поддерживаемый теми, кто насаждает расистскую политику по отношению к тем, кто ее не принимает. Или точнее: слово «антисемит» раньше применялось к человеку, ненавидящему евреев; теперь оно используется, чтобы обозначить любого, кого ненавидят евреи, – простой пример отрицания и проекции.

Фактически если человек заговорил о еврейской несправедливости, это не значит, что он против евреев. Возможно, он просто против несправедливости. Но у анти-антисемитов есть на это ответ. Что вы имеете против *нас* ? Разве не *они* – самые ужасные люди на свете?

Согласно этому утверждению, несправедливость в мире нужно рассматривать, критикуя всех, кроме израильтян. Если вы все же добрались в своей критике до Израиля, не забудьте одно правило: соблюдайте баланс. Если вы концентрируетесь только на очевидных несправедливостях Израиля – скажем, на его нападениях на северного соседа, Ливан (1976, 1982, 1996, 2006), или на его краже палестинской земли, водных ресурсов путем террора и порабощения населения, то ваше мнение несбалансированно. На каждое свидетельство нарушения со стороны Израиля вы должны предоставить такое же о Палестине, чтобы продемонстрировать отсутствие у себя предубежденности. Учитывая реальную сложившуюся обстановку, это невозможно. Самое верное, что вы сможете вспомнить, – самоубийственные атаки или неумелые обстрелы, от которых израильтян погибло меньше в тридцать раз, чем при обстрелах израильтянами арабов. Вот такой баланс. Если вам все же удастся предъявить логически неоспоримый аргумент, то вас обвинят в том, что вы делаете «тенденциозные» заявления против Израиля. Вспомните явление подмены эвфемизмов (см. главу 8).

Многие лучшие ученые умы (например, в математике) – евреи (или частично евреи). Но такой высокий интеллектуальный потенциал имеет оборотную сторону. Большой интеллект может быть связан с большей склонностью к обману и самообману (см. главы 2 и 4). Что касается политики Израиля, отовсюду мы получаем невероятное количество доводов в защиту того, что нельзя защищать, – от откровенно расистских аргументов до более тонких, фальшивых доказательств своей правоты.

Резолюция ООН 242 требовала от Израиля освободить земли, оккупированные во время войны в 1967 году, но не «те» земли (определенный артикль «the»). И хотя определенный артикль присутствует во французской версии резолюции, намерение ООН вполне понятно: отсутствие определенного артикля перед словом «земли» означало то, что ООН требовала освобождения некоторых земель, но не всех. А поскольку в резолюции не оговаривалось конкретно, какие земли нужно освободить, ООН удовлетворило бы освобождение любых земель – скажем, нескольких квадратных метров вполне было бы достаточно.

Или вот другой пример софистики. Израиль заявляет, что соседи сначала должны признать его «право на существование», перед тем как пытаться наладить с ним дипломатические отношения; однако больше нигде в мире это не считается обязательным условием. Признав существование некого правительства, мы устанавливаем с ним дипломатические отношения – нигде больше не требуется признавать «право на существование». Кроме того, Израиль никак не может определить свои границы, поэтому в требовании признания его права на существование может содержаться скрытая угроза последующего захвата земель. Ведь израильский разделительный барьер на 85 % построен вне Израиля – таким образом создается новая граница и территория страны увеличивается.

Итак, масса пристрастной аргументации может обрушиться на человека, не озаботившегося подробным изучением всех тонкостей израильского вопроса. Главным аспектом является фундаментальное извращение фактов: палестинцы предстают перед нами не как народ, вытесненный со своих земель, выгнанный из собственных поселений, упорно преследуемый, а как опасные террористы, антисемиты. Израильский терроризм и кража земельных и водных ресурсов – на самом деле превентивная кампания в целях предотвращения холокоста.

Правду о краже у арабов земли и воды, которая началась в 1967 года в виде создания «поселений», хорошо изложили два израильских историка:

Принимая во внимание поток средств, направляемый в поселения, для политики государства характерен обман, сокрытие фактов, отрицание, репрессивные меры. Можно сказать, что правительство Израиля с 1967 года демонстрирует двуличность. Этот массовый самообман еще предстоит детально изучить, чтобы раскрыть его масштабность.

Как ни странно, что можно говорить и что говорится в Израиле о нем самом, обычно более правдиво, чем то, что можно говорить на эту тему в Соединенных Штатах.

Зачем нужно исторически фальшивое изложение фактов?

Ложную интерпретацию фактов можно встретить в истории любой страны. Как правило, фальшивую историю активно защищают, и под эти факты подводится сильная логическая основа (чаще искаженная). Обычно она создается в целях оправдания каких-либо действий, при этом широко задействован обман. То есть создание фальшивой истории

требует от создателя сознательного обмана. Но уже созданная фальшивая история действует на уровне группового самообмана. Большинство не осознает обмана, лежащего в основе исторического повествования.

Правдивое историческое повествование может подвигнуть народ на исправление прошлых ошибок, возмещение ущерба за совершенные преступления. Фальшивая же история позволяет продолжать политику отрицания, контратак, экспансии по отношению к другой общественной группе, народу, стране.

Почему мы продолжаем атаку на наших арабских соседей? Ну, потому что они давно уже питают враждебность к нашим действиям, право на которые было провозглашено еще в Библии. Почему мы нападаем на Ирак? Потому что это часть нашей «божественной миссии»; наша «американская исключительность» требует от нас вмешательства в мировую политику и жертв во имя добра и справедливости.

Несомненно, создание фальшивой истории всегда имеет религиозную подоплеку: откуда мы пришли и каково наше предназначение? К этому вопросу мы еще вернемся, но сначала поговорим о роли самообмана и фальшивой истории в развязывании войн.

Глава 11. Самообман и война

Говорят, что главная потеря на войне – это правда. Фактически правда умирает задолго до того, как война начинается. Самообман вносит большой вклад в разжигание военных конфликтов, особенно когда дело касается оправдания агрессивной внешней политики. Это очень важно: одна из наших ключевых моделей поведения, часто влекущая за собой большие затраты, по-видимому, во многом управляется силами самообмана. Существует даже раздел науки, посвященный изучению военного непрофессионализма, который далеко не всегда связан с вычислительными ошибками, а зачастую подразумевает искажение ментальных процессов и наличие самообмана. Вспомните о последней битве Кастера.

В основе ошибочного решения лежат обычно четыре основных фактора: чрезмерная уверенность в себе, недооценка сил противника, игнорирование донесений разведки и недооценка потерь военных. Все они связаны с самообманом. Самоуверенность и недооценка противника идут рука об руку, а как только появляется самообман, сознание уже не хочет «слышать» никаких контраргументов – даже если информация поступает от собственных разведчиков. Старое правило гласит: застрелите гонца. Подобно этому самообман препятствует правильной оценке человеческих потерь (вспомним вторжение США в Ирак в 2003 году). В армии говорят: «Дилетанты говорят о стратегии, профессионалы говорят о логистике (материально-техническом обеспечении)». Ошибочная логистика неизменно способствует появлению самоуверенности, и наоборот.



Что касается ошибочной логистики (и других случаев самообмана), вторжение Наполеона в Россию является классическим примером. Полный уверенности в себе, он катастрофически недооценил силы противника, суровость русской зимы и, что самое главное, проблему обеспечения армии. Когда

войска достигли Москвы, они находились за тысячу миль от дома, а его солдатам и лошадям требовалось 850 обозов продовольствия ежедневно, не говоря о дополнительных телегах для перевозки оружия, лекарств, раненых и т. д. Выполнить такие условия было невозможно, а поэтому французам пришлось выживать за счет местного населения, но русские, естественно, препятствовали этому. Застряв без продовольствия вдали от дома, страшась наступающей зимы, Наполеон отступил. В Россию он вторгся с 450 тысячами солдат, вернулись домой всего лишь 6 тысяч. Что хуже, он потерял 175 тысяч лошадей. Людей можно было заменить, но не лошадей.

Годом спустя русская армия вплотную подошла к Парижу. Вот так недостаток припасов сокрушил самоуверенного завоевателя. Наполеон был очень успешен до своего незадачливого похода в Россию. Это часто бывает причиной самообмана – успех создает уверенность в себе, которая перерастает в самоуверенность. Как много из нас заходит слишком далеко в своем успехе? (Вспомним Билла Клинтона и его женщин.)

Здесь я бы хотел представить обзор военных конфликтов с точки зрения эволюции, а также рассказать о роли самообмана в их разжигании. Кроме классического примера – Первой мировой войны – мы подробно рассмотрим недавние военные конфликты: войну США с Ираком в 2003 году и нападение Израиля на Газу в 2008 году при поддержке США. Естественно, война в Конго ничуть не менее ужасна, чем все текущие войны, вместе взятые, и даже больше заслуживает анализа в отношении обмана и самообмана, но информация по этому конфликту сейчас гораздо более скудна, чем по американской и израильской войнам.

Рейды в среде шимпанзе > военные действия в среде людей

У шимпанзе наблюдается явление, сходное с военными столкновениями у людей. Бывает, что группа из трех или более самцов наблюдает за некой другой группой шимпанзе, выжидая удобного момента. Как только он наступает, она совершает нападение на самца, оставшегося в одиночестве, и убивает его. Затем налетчики быстро возвращаются на свою территорию, более безопасную. Если за определенный период времени убивается достаточное количество самцов-соседей, то группа может завладеть их территорией, а также самками. Но даже если убивают только одного самца, победители могут рассчитывать на небольшое увеличение своей территории, а следовательно, и количества доступных ресурсов.



В 1970-х годах ученые наблюдали за группой шимпанзе в заповеднике Гомбе в Танзании: она выслеживала и убивала самцов из группы, живущей по соседству, пока не уничтожила всех семерых в течение четырех лет. В другой части Танзании племя шимпанзе лишилось пятерых взрослых самцов при похожих условиях, а через десять лет исчезла вся группа, самки же и территория перешли во владение другой (большей по размеру). Такие нападения, по-видимому, тщательно планируются и совершаются только тогда, когда существует хороший шанс на победу, – когда самец остается один, группа убийц быстро настигает его и расправляется в полной тишине.

И у шимпанзе и у людей примитивные боевые действия – рейды – представляют собой осуществляемую самцами стратегию захвата территории путем убийства ближайших соседей. Выгода при этом выражается в количестве ресурсов, доступных взрослых самок (то есть увеличении репродуктивного успеха). Приемы, используемые нападающими, обычно подразумевают обман – поджидание жертвы в укромном месте, неожиданное нападение. Недавно проведенные исследования показали, что в таких рейдах обычно участвует от 10 до 20 мужских особей. Примерно каждые две недели они собираются по определенному сигналу и тихо направляются на соседнюю территорию для нападения на уязвимую мужскую особь. Часто убивают новорожденных, чтобы привести женских особей в готовность к последующему воспроизводству потомства. Преимущественно жертвами являются взрослые мужские особи, хотя иногда убивают и женские.

Такой шаблон межгрупповых рейдов, приводящих к убийствам и территориальной экспансии, действовал, по-видимому, в течение многих миллионов лет, причем схема их осуществления непрерывно усложнялась. Подробное изучение жизненного уклада выживших охотников-собирателей указывает на то, что межгрупповые конфликты были весьма распространены и очень опасны. Данные, полученные в результате археологических исследований, говорят о шокирующем уровне смертности населения (14 %) в каждом поколении вследствие военных действий (это процентное отношение, к счастью, со временем уменьшилось). Как убийцами, так и жертвами были преимущественно мужчины.

Обстоятельства рейдов варьировались: иногда это было случайное убийство беззащитных чужеземцев, иногда – преднамеренные набеги на соседние племена в поисках жертв. Главным фактором обычно являлось преимущество либо с численной стороны, либо с технической. Иногда представителей племени приглашали на мирное пиршество, а затем жестоко убивали их. При изучении уклада жизни народов, занимающихся подсечно-огневым земледелием (например, яномама в Южной Америке или дани в Новой Гвинее), было выявлено, что рейды часто заканчивались убийствами, но битвы случались редко, в основном они носили церемониальный характер. Участие в военных действиях было добровольным, но так как нападающие редко погибали, не особенно опасным.

Явление сражения – как военного конфликта, в котором

участвует большое количество воинов с каждой стороны, – появилось относительно недавно. Связано это совершенно определенно с увеличением численности населения на земле около 10 тысяч лет назад в результате развития сельского хозяйства и животноводства. С появлением сражений возникло несколько новых аспектов ведения боевых действий: соответствующей информации было меньше, результат – труднее предсказать, возможностей обмануть противника – больше. Все эти аспекты могут способствовать возникновению самообмана. Ключевой переменной стала самоуверенность участников конфликта, фактор, сам по себе способный вызвать жестокость и массовые жертвы с обеих сторон (вспомним Первую мировую войну).

Что самое худшее – с эволюционной точки зрения, – не существует никаких биологических последствий для тех, кто принимает плохие решения. Вы принимаете решение, сотни людей умирают, но что происходит с вами – вы погибаете или как-то страдаете? Если вы решили напасть на одиночного самца шимпанзе из соседнего племени, но ошиблись в расчетах, вы можете потерять жизнь. Так естественный отбор накажет любое проявление самообмана, вследствие которого возникла ошибка. То же, вероятно, касалось и примитивных военных конфликтов.

Конечно, существуют подобные опасности и при разжигании широкомасштабных войн: вашу страну могут наводнить враги, убить или поработить ваших родственников, могут убить и вас: вспомним Адольфа Гитлера, чей тысячелетний рейх закончился его собственным драматичным самоубийством в бетонном бункере всего через шесть лет после того, как он начал роковую войну. Однако если говорить о естественном отборе, то расплачиваться за шестимиллионные человеческие потери пришлось всего одному или нескольким людям.

Зачастую лидеры, развязывающие войны, не несут никаких, даже самых минимальных эволюционных последствий. Война с Вьетнамом была катастрофическим просчетом, нарушающим фундаментальную доктрину армии США: никаких наземных войн в Азии. Соединенным Штатам эта война стоила 50 тысяч жизней, около миллиона – Вьетнаму, еще миллион – Камбодже и Лаосу. При появлении красных кхмеров в Камбодже погибло еще около миллиона человек. Кроме того, война спровоцировала экологическую катастрофу, последствия которой проявляются до сих пор в рождении детей-уродов.

Война не имела никакой «стратегической» выгоды. Но те, кто спланировал и осуществил военные действия, не пострадали ни от каких «побочных» эффектов войны. Ни советники Кеннеди – «самые лучшие и умные», ни Линдон Джонсон и его советники, ни Никсон, ни Киссинджер не столкнулись ни с какими негативными последствиями. Другими словами, у шимпанзе «военная глупость» и самообман в большей степени наказывается естественным отбором, чем у людей. Герберт Спенсер выразил эту мысль такими словами: «Результатом того, что люди закрываются от собственной глупости, является наполнение мира глупцами».

Переход от узкомасштабных военных действий к широкомасштабным, от захватнических рейдов к сражениям,

которые могли продолжаться неделями и даже годами, возымел важные последствия в отношении самообмана у людей. Предсказание будущего в таком случае – гораздо более сложная задача, чем предсказание возможного исхода нападения, а поэтому развивается явление «блефа». Также появляется необходимость убедить свой народ или наблюдателей в том, что война стоит того, чтобы ее начать и поддерживать. И вот тут на сцене появляются обман и самообман. Недавние войны, например война США с Ираком, – именно такого типа: здесь важнее было обмануть не противника, а своих собственных граждан, а лучше по возможности целый мир.

Самообман способствует разжиганию военных действий

Логика эволюции предполагает, что самообман особенно вероятен при контактах индивида с представителями других групп. При его взаимодействии с *членами группы* самообман сдерживается двумя силами: при частичном пересечении интересов придается большее значение мнению других членов группы, а внутригрупповое общение может нейтрализовать персональный самообман посредством негативной реакции на него. При взаимодействии *групп* процесс самовозвеличивания,养раздувания ничем не сдерживается, и наоборот, принижение значимости, силы, смелости аутсайдера более вероятно, так как интересы группы не пересекаются с его собственными. Результатом этого является ложная оценка, способствующая возникновению агрессии, причем соперничество будет весьма затратным. Возникновение самообмана в группе только ухудшает ситуацию: в пределах группы индивиды могут быть дезориентированы в одном направлении, их мнения могут резонировать друг с другом, тем самым увеличивая искажение, а отсутствие критики воспринимается как подтверждение своей правоты (даже молчание считается поддержкой).

Когда вы и ваш оппонент, имея равные силы, вовлечены в постепенно обостряющийся конфликт, то каждому приходится решать, насколько долго он будет стоять на своем. Кому-то все равно придется проиграть, а поэтому лучше уступить раньше, чтобы понести меньшие потери.

Существует несколько причин того, что в схватке при равных условиях положительная иллюзия, преувеличение своих способностей и сил может уменьшить опасность вашего проигрыша (а также размер потерь). Положительная иллюзия увеличивает уверенность в себе, а следовательно, и мотивацию. При этом уменьшаются внешние признаки появления страха и устраняются эмоции, подрывающие эффективность собственных угроз. Поэтому шансы, что противник расценит вас непобедимым и немедленно сдастся, возрастают (либо он будет так напуган, что не сможет успешно вас атаковать). Положительная иллюзия может также повысить вашу ментальную производительность, так как она уменьшает когнитивную нагрузку, заставляя вас сосредоточиться

на выработке эффективной стратегии. Словом, положительная иллюзия может играть важную роль в поединке, способствуя привлечению дополнительных ресурсов. С другой стороны, ухудшается способность воспринимать противника объективно и адекватно реагировать на негативную информацию.



Можно провести параллель со спортивными состязаниями, но, к сожалению, у нас мало информации о том, какую роль играет самообман в спорте. Исследования в этой области весьма немногочисленны. Проявляют ли себя хуже в спортивных состязаниях более пугливые спортсмены? У меня есть одно-единственное свидетельство, связанное с плаванием. Пловцы, которые в ситуации, когда нужно сделать выбор, более склонны концентрироваться на негативных, а не на нейтральных стимулах, показывают худшие результаты. Те же, кто больше фокусируется на позитивных стимулах в сравнении с нейтральными, демонстрируют более успешные результаты.

Поразительно то, что наличие самообмана практически любой из категорий, описанных в этой книге, может благоприятствовать возникновению агрессии, перетекающей в военный конфликт. Современная война – война могущественной группы людей против группы аутсайдеров, причем первая самоуверенна, имеет высокое мнение о себе и о своем моральном превосходстве, питает иллюзии насчет собственного контроля над ситуацией, любит рисковать и почти всегда состоит из мужчин. Давайте подробно рассмотрим эти характеристики.

Уверенность в своем превосходстве над другими, очевидно, благоприятствует успеху в военных действиях; положительные черты характера, ассоциирующиеся с этим, – сила, выносливость, способность вести борьбу и т. п. Эта склонность проявляется у обоих полов. Недооценка способностей других индивидов особенно опасна, если она увеличивает агрессию и мешает рассмотреть силу сопротивления, с которым придется столкнуться. Переоценка своих моральных качеств – ключевое искажение мышления, так как может привести к преувеличению прочности своей позиции и неадекватной оценке оппонента. В конце концов, если вы первыми вторглись на территорию своего соседа, то у него уже существует моральное преимущество, а кроме того, он находится на своем «поле боя» (см. ниже).

Все вышеперечисленное благоприятствует развитию самоуверенности, одной из наших самых глубоких иллюзий.

Мужчины особенно подвержены ей, как мы убедились, изучая характер их активности на фондовой бирже. Причина тому – естественный отбор, способствующий проявлению у мужских особей самоуверенности, которая является большим преимуществом во взаимодействиях самец/самец и самец/самка.

Кроме того, немалую роль играет склонность мужчин к поиску острых ощущений (проявляемая в том, что они чаще занимаются опасными видами спорта, принимают наркотики и играют в азартные игры). А война, несомненно, – источник сильных ощущений. Также можно легко понять, почему иллюзия контроля стимулирует участие в войне. Уверенность в своей способности контролировать события может спровоцировать нападение.

Войну развязывают сильнейшие мира сего. Они принимают решения и отправляют людей на смерть. Оказавшись в ситуации, когда властители чувствуют свое исключительное могущество, они проявляют меньше заботы о мнении других, их эмоциях и благополучии (см. главу 1). Иллюзия собственной силы и мощи способствует разжиганию военного конфликта. За исключением некоторых гражданских войн, обычно война ведется между представителями какой-либо группы и ее аутсайдерами. Как мы убедились, различия между группами являются мощной силой, побуждающей к унижению, нападкам на представителей других групп. Межгрупповое насилие появилось у наших далеких предков (сейчас его можно наблюдать в поведении шимпанзе) еще задолго до возникновения широкомасштабных войн. А современные войны наглядно демонстрируют нам, как опасно быть членом группы аутсайдеров.

Здесь также уместно упомянуть половые различия. Есть свидетельства того, что мужчины склонны быть менее сострадательными к другим людям, чем женщины. У них хуже получается «читать» эмоции по выражению лица. Они менее склонны запоминать информацию, связанную с эмоциями; реже проявляют сострадание к людям, которые были несправедливы по отношению к ним.



Например, в эксперименте, проводимом в виде инсценированной экономической игры, женщины проявляют одинаковое сочувствие к партнеру, поступившему с ней несправедливо, и к партнеру, поступившему справедливо, видя, что тот подвергается ударам электрического тока. В противоположность этому мужчины не выказывают никакого

сочувствия к своим обидчикам, которых бьет током. Наоборот, они получают удовольствие, наблюдая за страданиями обидчика. У мужчин гораздо легче вызвать «праведный гнев», который легко подвергается манипуляциям, например направляется на военного противника.

Фальшивая история также играет здесь важную роль. Правдивое изложение исторических фактов может подвигнуть людей на признание своих ошибок и искупление вины. Извращенное изложение способствует политике отрицания и экспансии.

Недооценка других людей > губительная самонадеянность

Недооценка способностей других людей может возыметь немедленные губительные последствия в случае развязывания военных действий, особенно если подразумевается, что у противника меньше способностей или мотивации. Вопреки распространенному мнению, например, концепция войны США с Вьетнамом в 1960-х годах была продуманной во всех отношениях, за исключением одного аспекта – США недооценили дисциплинированность своего противника и его готовность выдерживать атаку.

Удивительно, что они допустили такую ошибку, ведь известно универсальное правило «своего поля боя», примеры действия которого мы можем найти в животном мире: ящерица, сражаясь на собственной территории, выигрывает поединок у соперника, которому она проиграла бы на его «земле». Мотивация на защиту своего гораздо сильнее мотивации на захват чужого.

Как можно думать, что местное население меньше озабочено вашим вторжением на их территорию, чем вы? Но националистские и расистские концепции пытаются убедить нас в обратном. Даже в спорте мы наблюдаем проявление этого правила: игра на своем поле перед своими болельщиками дает команде преимущество: повышаются энтузиазм болельщиков, уровень тестостерона игроков, а следовательно, и шанс на выигрыш. Также нельзя сбрасывать со счетов пристрастное отношение спортивных судей к «домашней» команде. Во время ежегодного чемпионата США по бейсболу команда, играющая на своем поле, чаще выигрывает первые шесть игр, но если плей-офф приходится на финальную седьмую игру, она больше проигрывает. По-видимому, психологическое давление в таком случае слишком сильно и влияет на исход игры.

Что касается роли самообмана в военных действиях, легко забыть, что такое страшное явление, как Первая мировая война, длившаяся четыре полных года и унесшая двадцать миллионов жизней (количество погибших только в боевых действиях), зарождалась в бодрой и почти праздничной атмосфере, частично мотивированная националистскими и расистскими взглядами оппонентов. Стороны были убеждены в том, что война будет короткой, что они победят и победа принесет плоды. Однако ничто из этого не воплотилось в реальность. В Европе на улицах танцевали и праздновали, мужчины выстраивались очередями в призывные пункты в надежде успеть хорошенько повеселиться, пока война не закончилась. В августе 1914 года сотни тысяч людей в Париже и Берлине праздновали начало войны. Всего три месяца спустя 300 тысяч французов и немцев погибли, 600 тысяч были ранены, а войне предстояло длиться еще четыре года. По прибытии первых отрядов британской пехоты во Францию в октябре они теряли по пятьсот солдат ежедневно; три недели спустя в живых остался только каждый восьмой. Вот так реальность разбивает иллюзии.

Каждая сторона старалась взять верх над второй. Немцы были уверены, что французы не готовы к войне; французы надеялись на быструю победу; британцы предсказывали, что Германия будет «легкой добычей» для них. Австрия и Россия верили в то, что смогут легко

победить друг друга. Русские офицеры были уверены, что через два месяца войдут в Берлин. Турки, поддавшись всеобщему безумству, мечтали, что после победы на Кавказе они пройдут от Афганистана до Индии. Конечно, были и исключения. Рядовые немецкие офицеры не выказывали уверенности, что победа будет быстрой, но никто не обращал на них внимания.



Классическим примером самоуверенности были британцы, демонстрирующие глубоко расистское пренебрежение к турецкому народу в целом и к его армии в частности. Идея о том, что британские войска имеют превосходство над турецкими, распространилась во всех слоях британского общества. Командир британских отрядов, участвующих в битве на заливе Сумла, был уверен, что британский солдат стоит семи дюжин турецких, британцы имеют «идеалы» и получают «радость от битвы». Однако статистика сражения говорит совсем об обратном: в битве на турецкой земле один турецкий солдат стоил десяти британских.

Война США с Ираком в 2003 году

С самого начала война США с Ираком 2003 года подпитывалась обманом и самообманом. Предлогом развязать войну стали события 11 сентября, целью – захват контроля над нефтяными территориями, а также постройка местной энергетической базы и поддержка своего неизменного союзника, Израиля. Повод был «притянут за уши». Если мир выживет, эта война будет преподаваться в школах как пример колоссальной военной ошибки, причиной которой стали обман и самообман.

Сейчас уже есть много сведений о подноготной этой войны, и ее можно изучить достаточно подробно. Как обычно, ключевым фактором была самоуверенность, вторым важным фактором – тот, с которым мы уже познакомились, когда говорили о НАСА (см. главу 9). Когда вы продаете дрянной товар, вы не хотите слышать о его недостатках. Эта война велась не такими методами, чтобы нужно было обманывать противника. А поэтому самообман возник не в целях повышения качества обмана, а исключительно для внутреннего и международного «потребления». Нужно было как-то оправдать возможные потери и преувеличить потенциальную выгоду от войны, при том что рациональное планирование военных действий не считалось необходимым или желательным.

Как правильно сказано, если бы основной экспорт Ирака составляли авокадо и помидоры, то США было бы там нечего делать. Конечно, этот факт нужно было отрицать. Когда в Багдаде с приходом американской армии началось мародерство, Соединенные Штаты не сделали ничего для защиты сокровищ древней цивилизации, библиотек, музеев (несмотря на многочисленные просьбы со стороны иракцев), но они установили охрану перед Министерством нефти (не имевшем особого значения даже для нефтяной отрасли). До того как начался скандал вокруг иракской войны, США объявили, что страны, не

участвующие во вторжении, не получат тендеры на реконструкцию объектов нефтяной отрасли.

В основе аргументации военного конфликта лежали два лживых утверждения: что у Саддама Хусейна имелось оружие массового поражения (ОМП), включая ядерные боеголовки, и что он каким-то образом принимал участие в событиях 11 сентября. Представили даже шаткие доказательства вышеупомянутого. Была ли это откровенная ложь или просто ошибка администрации?

Лингвистический анализ подсказывает нам, что ложь. В заявлениях о наличии ОМП (которого фактически не существовало) или связи Ирака с бен Ладеном (которой тоже не было) можно обнаружить классические признаки обмана, с которыми мы познакомились в главе 1 (если сравнить их с заявлениями тех же людей на нейтральные темы). Например, использование местоимений первого лица («я», «мы») существенно минимизировано (уменьшение собственной ответственности). Также редко встречаются обороты типа «несмотря на то что шел дождь…» в целях избежать увеличения когнитивной нагрузки и необходимости запоминать сложную информацию. Увеличено использование слов с негативной коннотацией – признак отрицания или даже подсознательного чувства вины. Есть и довольно неожиданные проявления. Например, существенно сокращено использование слов, обозначающих действия. Возможно, это произошло вследствие подсознательного отрицания запланированных выступлений. Примечательно, что в реальной жизни лингвистические признаки обмана проявились даже ярче, чем при лабораторных исследованиях, – может быть, из-за того, что последствия обмана в эксперименте ничтожны по сравнению с ложью на мировой арене.

Итак, ложные утверждения и агрессивная логика нападения способствовали возникновению самообмана с роковыми последствиями. Наиболее деструктивную роль сыграло здесь отрицание масштабности «предприятия» и необходимости тщательной предварительной подготовки, включая вовлечение большего количества солдат в наземные военные действия. Кратко обрисую происшедшие события.

Решение о начале войны было принято очень быстро при минимальном обсуждении. Несмотря на то что «смена режима» в Ираке была провозглашена официальной политикой США еще в 1998 году, по-видимому, до событий 11 сентября не проводилось никакой подготовки к вторжению. Ирак, в свою очередь, не имел никакого отношения к этому событию – Саддам Хусейн придерживался более «анти-бенладенских» взглядов, чем даже США.

Но США немедленно обратили пристальное внимание на Ирак. Буш отдал распоряжение Ричарду Кларку и другим советникам предоставить ему любые свидетельства причастности Ирака к событиям. На следующий день (12 сентября) министр обороны США Рамсфелд сделал соответствующее официальное заявление: «В Афганистане, – сказал он, – нет мишеней для бомбежки, в Ираке же их много». Перевожу: в Афганистане нет стоящих ресурсов, а в Ираке их предостаточно. В течение нескольких недель весь Пентагон был в курсе того, что США намереваются совершить нападение на Ирак; затем появился амбициозный пятилетний план последовательных атак, которые следовало совершить после нападения на Ирак: на Сирию, Ливан, Ливию, Сомали, Судан и, наконец, Иран (главный приз). В соответствии с популярной версией неоконсерваторов пример иракской свободы мог способствовать эффекту «домино» (как после падения Берлинской стены), который привел бы к установлению режима демократии в других странах без необходимости вторжения в них. Стимулом к созданию такого плана послужила террористическая атака Афганистана на США.

Эта миродержавная фантазия стала воплощением знаменитой американской исключительности. В своем однополярном мире США стали величайшей империей; они попали в «свою реальность», которую вряд ли могли одобрить люди, ориентированные на настоящую реальность. Соединенные Штаты ухватились за события 11 сентября как за предлог развязать ряд агрессивных войн под видом того, что вторжение принесет пользу не

только им, но и странам, подвергающимся вторжению. В этом случае самообман направлен и на свою нацию, и на весь мир. Чем более мы убеждены в собственной иллюзии, тем легче можем убедить в ней и окружающих. Но, как мы уже выяснили, фантазии весьма опасны: мы не желаем слышать то, что может нарушить наши грезы.

Через шесть недель после атаки Афганистана, в середине ноября 2001 года, президент Буш отдал секретный приказ министру обороны США разработать подробный план нападения на Ирак. В течение нескольких месяцев военные силы в Афганистане стягивались к иракским границам. США приняли решение о нападении очень быстро, но поддерживали в людях уверенность, что война была крайней мерой. Как мы знаем, последствия этого решения оказались катастрофическими для Афганистана.



Психологи уже давно доказали, что, принимая важное решение, например на ком жениться (выйти замуж) или на какую работу пойти, мы склонны рассматривать все преимущества и недостатки объекта рационально, не подвергаясь влиянию ментальных искажений. Но как только мы приняли решение – скажем, жениться на Сью или устроиться на работу в Бейруте, – у нас пропадает интерес ко второму варианту, мы не желаем слышать о нем или о возможных негативных сторонах нашего решения. Мы переходим в инструментальную фазу – фазу осуществления решения. При решении атаковать Ирак, принятом в течение нескольких часов, основанном на фальшивых доводах, период рационального обдумывания был сокращен до минимума – фактически его и не было. Как только решение приняли, уже не рассматривались никакие альтернативы, никакие предупреждения о возможных затратах и т. п. Более того, негативные свидетельства, опасения категорически отметались.

США были уверены в том, что вторжение в Ирак принесет пользу его жителям; что США фактически действуют в их интересах; что иракцы оценят этот поступок и Соединенные Штаты прослывут «освободителями», но никак не «оккупантами». Такие сумасброды, как аферист Чалаби, поддерживали эту уверенность. Американские интеллектуалы попали под власть самообмана: они отрицали, что война была захватнической с целью получения контроля над ценными ресурсами, поддерживая иллюзию того, что она будет выгодна всем – мир освободится от угрозы ядерной войны, террористов уничтожат, а иракский народ освободят от власти деспота, нашего бывшего союзника Саддама Хусейна.

Это решение нужно было «продать» стране. Власти настойчиво повторяли, что они руководствуются чрезвычайно важной и законной целью, которая состоит в устранении угрозы террористических атак. Предполагалось, что военные действия

окажутся надежными и недорогими. Потери будут небольшими, уверял Буш посетителей Белого дома за несколько дней до нападения, а Пол Вулфовиц из Пентагона убеждал конгресс в том, что война будет недорогой (возможно, траты составят всего несколько миллиардов долларов), что иракская нефть окупит затраты и что потребуется не большое количество солдат, чтобы справиться с работой.

Война стоила США жизни четырех тысяч человек, а общие прямые и косвенные затраты превысили два триллиона долларов, включая пожизненные выплаты двадцати тысячам тяжелораненым солдатам. Вот такая недорогая и почти безопасная «экскурсия» в Ирак. Что касается ОМП, еще до начала войны специальная комиссия ООН, занимающаяся расследованием ядерной активности, доказала его отсутствие, а при оккупации эта информация подтвердилась. Как позже заявил Ганс Блик, главный инспектор ООН: «Откуда могла взяться стопроцентная уверенность в существовании оружия массового поражения при полном отсутствии информации о его местоположении?»

Шесть месяцев упорного поиска оружия массового поражения явились удивительным примером силы, которую отрицание оказывало на общественное мнение в 2003–2004 годах. Мнения населения США с учетом неопровержимых доказательств отсутствия в Ираке ОМП разделились. Очевидно, что домыслы о существовании ОМП послужили средством оправдания вторжения США/Соединенного Королевства в Ирак. Демократы сравнительно легко осознали ложь. Но более половины республиканцев (партии, поддерживавшей войну) либо не слышали о новых доказательствах, либо не придали им значения, продолжая верить, что ОМП было найдено. При таком мощном ментальном искажении в пределах общественной группы нужно только еще раз повторить ложь, чтобы увлечь всех за собой, а опровержение будет интерпретироваться как доказательство.

Некоторые люди утверждают, что нельзя подозревать здесь наличие самообмана, что представители США просто откровенные лжецы и что поступки официальных лиц зачастую интерпретируются неправильно, но это кажется мне маловероятным. Конечно, что-то они осознавали, но представляли ли они масштабы бедствия, которое затеяли? Осознавал ли Вулфовиц, выступая перед конгрессом, что война обойдется США в более чем два триллиона долларов и не принесет никакой экономической пользы, а количество человеческих жертв в Ираке составит 100 тысяч человек, не считая 4 миллионов беженцев? Сомнительно. Конечно, это могло быть просто ошибкой – ошибкой в расчетах – или симптомом скрытого ментального заболевания. По определению нельзя доказать наличие у человека самообмана, просто изучая его поведение, но мне кажется, что уверенность в простой «ошибке» будет здесь наивной. Вулфовиц и компания находились под властью одной из самых элементарных форм самообмана: они позаботились о том, чтобы до них не доходила информация, противоречащая их оптимистичным фантазиям.

Определенно те, кто принимал решения, не проявили должных усилий, чтобы получить информацию об управлении

Ираком. Не было проведено оценки факторов, с которыми пришлось бы столкнуться во время и после войны, хотя такие оценки регулярно проводятся по менее важным поводам (например, обсуждение возможного вторжения в Боливию). ЦРУ начало проводить военные учения в мае 2002 года, планируя, какие действия нужно будет предпринять после падения Багдада, а представители военного ведомства стали посещать первые занятия, но, едва узнав об этом, их начальство запретило эти учения. Планирование послевоенных действий расценивалось как препятствие к войне. Пол Пиллар, офицер национальной разведки в странах Ближнего и Дальнего Востока, сотрудник ЦРУ, подчеркнул, что никто не проявлял интереса к такого рода оценке:

Крайнее высокомерие и самоуверенность были всегда на первом месте. Если вы действительно верите в силу свободной экономики и свободной политики, а также в их привлекательность для всех народов мира, в то, что они способны устранить все зло, вам не нужно беспокоиться о такого рода вещах. Другой важной причиной было то, что, учитывая сложность получения общественной поддержки в такого рода предприятиях, как наступательная война, любое серьезное обсуждение в правительстве возможных негативных последствий могло бы привести к тому, что войну было бы еще труднее «продать» народу.

Налицо две движущие силы самообмана: самоуверенность и активное избегание любой информации о возможных негативных последствиях своего решения. Контраст со Второй мировой войной нагляден. До того как США вступили в нее, студенты Армейского военного колледжа изучали удачи и неудачи оккупации Германии после Первой мировой войны. Через несколько месяцев после атаки на Пёрл-Харбор в Университете штата Виргиния была создана школа подготовки специалистов ВМС по военному управлению, чья миссия – планирование захвата Японии и Германии. Но ситуация, конечно, была другой – только что закончилась война, причем ее не нужно было подавать своему народу «под ложным соусом», призывая на помощь самообман. Несправедливость всегда требует оправдания и отвода от себя обвинений.

Получить информацию, а затем отгородиться от нее

Как и при катастрофах «Челленджера» и «Колумбии», когда высшее руководство не желало знать о вопросах безопасности, во время войны с Ираком никто не хотел ничего слышать о проблемах в Багдаде на второй день вторжения. Такое знание могло повредить славным иллюзиям. В случае с НАСА отдел безопасности превратился в свою пародию. В случае с планированием иракской войны произошло очень странное разделение труда. Были созданы рабочие группы, отделенные от руководства, принимавшего решения, а оставшаяся часть правительства должна была сводить на нет усилия этих групп. Каждая из них включала в себя компетентных людей из правительства США, армии, ЦРУ, Госдепартамента, Агентства международного развития (АМР) и тому подобных. Через месяц после событий 11 сентября Госдепартамент США начал осуществление проекта «Будущее Ирака», о чем было официально объявлено в марте 2002 года; семнадцать рабочих групп участвовали в проекте, их изыскания составили четырнадцать томов. Работой руководил человек, который скептически относился к концепции войны, но был уверен в необходимости планирования ее

последствий.

Учитывая последовавший за этим хаос, стоит отметить, что в итоговом отчете особое внимание было уделено необходимости: 1) установления электросети и системы водоснабжения; 2) проведения изменений в иракской армии путем устранения ее лидеров, но не допуская потерь рядовых солдат; 3) предупреждения последствий гражданских беспорядков – появления обычных преступников, насильников, убийц, мародеров. Все вышеперечисленное имело место, но никто не обращал на это внимания. В сентябре 2002 года для исследования проблем послевоенной оккупации АМР США организовало рабочую группу по Ираку. Опираясь на сведения, полученные из различных неправительственных источников, оно подчеркнуло некоторые очевидные проблемы, с которыми придется столкнуться оккупационным войскам.

Но эти рабочие группы были полностью «отгорожены» от операции, особенно от руководства, принимающего решения; поток информации оказался неполноценным в обоих направлениях. Тем, кто посещал собрания исследовательских групп, делали суровый выговор, высокопоставленным должностным лицам приказывали не ходить на собрания. Зачем беспокоиться о детальном анализе событий? Невероятно… Возможно, ответственные за решения лица знали о пессимистичных прогнозах, но не желали слышать подробностей, а может быть, они организовали всю эту чехарду, чтобы показать, что они якобы серьезно относятся к проблемам.

Удивительно то, что в Соединенном Королевстве происходило нечто подобное. Премьер-министр Тони Блэр настаивал на том, чтобы принятием решений занималась очень маленькая группа людей из правительства, так как существовала опасность утечки информации в прессу. Именно такие проблемы возникают, когда мы имеем дело с сомнительным или неэтичным решением: давайте избегать группового анализа, мы все сделаем сами. Чтобы избежать утечки информации из маленькой группы, уменьшается оборот информации в ней самой.

В любом случае: взялся за гуж – не говори, что не дюж. Когда Джей Гарнер, назначенный главой администрации Ирака, попросил себе в помощники главу исследовательской группы «Будущее Ирака», в его просьбе было отказано на высшем уровне администрации. Это все равно что нанести удар самому себе. Одно дело – сразу сбросить его со счетов, раздувая шумиху вокруг своих решений, но другое – отказаться от его знаний и опыта тогда, когда они особенно нужны. Сначала ослепить себя, а затем обезглавить! Самообман похож на наркотик – если начать, то «завязать» очень трудно.

Популяризировав в обществе идею войны посредством обмана, правительство США затем потеряло по крайней мере шесть месяцев в Ираке, пытаясь найти несуществующее оружие массового поражения, подвергая пыткам пленников и заставляя их выдать информацию о несуществующих связях между Саддамом Хусейном и Усамой бен Ладеном. Спецслужбы и следователи получили приказ «сделать все возможное», чтобы добиться от заключенных информации, а когда они возвращались с пустыми руками, им приказывали ужесточить методы. Конечно, пытка создает у жертвы желание сказать то, что хочет слышать ее мучитель.

По описаниям многих иракцев, ситуация была сюрреалистичной. Первым вопросом обычно был: «Где Усама бен Ладен?», на что допрашивающий получал ответ: «Откуда мне знать? Я же в Ираке», и пошло-поехало. Невероятно – причиной этого фарса была одна изначальная ложь; многие месяцы спустя после вторжения в Ирак людей все еще мучали в попытках получить доказательства лжи, даже когда она уже свое отработала.

Можно ли выиграть войну с помощью бомбежки?

Война – явление с быстро меняющимися условиями. Научно-технический прогресс частично способствует развитию военных методов, которые на удивление часто подвержены изменению в неправильном направлении. Например, изобретение доспехов для конных

рыцарей привело к тому, что в течение сотен лет Европа вела войны, используя совершенно идиотскую тактику: рыцарей легко могли победить пешие солдаты.

Первая мировая война была (грубо говоря) последней войной, в которой войска защищали гражданское население и большинство погибших составляли солдаты (более 18 миллионов против 5 миллионов мирных жителей, не считая жертв пандемии гриппа). Вторая мировая война перевернула все с ног на голову, и новый «обычай» закрепился. За годы войны погибли по крайней мере 15 миллионов военных и более 45 миллионов мирных жителей.

Причиной такого изменения стали массовые воздушные бомбежки мирного населения. Началось с того, что силы союзников начали уделять большое внимание боевым бомбардировкам – то есть уничтожению тактических целей и промышленных объектов, – но к концу войны проводилось уже широкомасштабное бомбардирование городов независимо от того, представляли они тактическую ценность или нет. Среди этих городов были Гамбург, Кельн, Дрезден в Германии и почти все крупные города в Японии, включая Токио, в основной своей массе состоявший из деревянных построек, в котором за одну ночь в пожарах, спровоцированных зажигательными бомбами, погибало более 100 тысяч человек (температура могла достигать 1800 градусов, а ветер – более пятидесяти миль в час). В целом интенсивными бомбежками было разрушено более 60 японских городов, а Хиросима и Нагасаки – практически стерты с лица земли.

Удивительно, насколько сильно заблуждение, что войну можно выиграть, опираясь на воздушные силы, посредством бомбардировок. Существует убежденность, что бомбардировка мирного населения может обратить народ против своего правителя, чья деятельность провоцирует бомбардировку. Вторая мировая доказала необоснованность данного утверждения (не берем во внимание ядерные нападения на Японию), однако с тех пор избавиться от этой иллюзии невозможно. Совсем недавно, в 2006 году, США и Израиль были уверены, что разрушительная бомбардировка Ливана приведет к тому, что страна обратит весь свой гнев на *Хезболлу*, чьи действия явились ее причиной. Кампания была спланирована годом раньше, и за полгода до намеченного наступления США и Израиль провели соответствующие военные учения. Как обычно, бомбардировка возымела противоположный эффект: страна сплотилась под флагом *Хезболлы*, которая получила небывалую поддержку за все время своего существования.

Для США война в Ливане стала прелюдией к масштабной бомбардировке Ирана, в основе которой лежала та же абсурдная логика – в этом случае иранский народ должен был подняться против своих же лидеров. По-видимому, мысль о том, что народ посчитает США своим главным обидчиком и убийцей, не приходила в головы тех, кто принимал решения. И такое происходит до сих пор. В Афганистане убийство мирного населения в результате воздушных налетов только заставит народ обратиться к врагам США. Или, как было сказано в одном заголовке (17 мая 2009 года): «Смерть с небес – негодование снизу». В 2009 году США признали, что убийство четырнадцати предполагаемых членов Аль-Каиды стоит семиста мирным жителям в Афганистане их жизни, при 98 %-ном соотношении невинных жертв.

Одним из самых наглядных провалов масштабных

бомбардировок была бомбардировка Соединенными Штатами Вьетнама, при которой погибли сотни тысяч мирных жителей. Только на Камбоджу, абсолютно непричастную к войне во Вьетнаме, в 1966–1973 годах США сбросили 2,75 миллиона тонн бомб, осуществив 250 000 операций. То есть на эту страну было сброшено больше бомб, чем странами-союзниками на Японию и Германию, вместе взятые, за весь период Второй мировой войны, включая две ядерные бомбы. Иначе говоря, ежедневно в Камбодже сбрасывали в среднем около 1000 тонн бомб в течение 2900 дней, ежедневно совершалось 100 отдельных воздушных налетов. И это маленькая аграрная страна, никого не обидевшая за время своего существования.

Более 10 % площадок, подвергавшихся бомбардировке, никогда не были определены как тактические цели. И каков смысл этой ужасной жестокости? Вьетнамские войска не должны были чувствовать себя в безопасности в камбоджийских лесах. Выжившие описывают подробности налетов: массивные бомбы, похожие на вспышки молнии, устрашающие взрывы и их жертвы, глубокие воронки, люди, слоняющиеся по лесу, оглушенные недавним налетом, – некоторые от ужаса теряли дар речи на несколько дней. Весь масштаб происшедшего стало возможно оценить, только когда президент Клинтон (в качестве жеста примирения) обнародовал в 2000 году сведения о сброшенных бомбах, чтобы помочь вьетнамцам и камбоджийцам обнаружить невзорвавшиеся бомбы, которые еще ожидали своих жертв.

Каково же было воздействие на социальную и политическую жизнь Камбоджи? Небольшая группа радикально настроенных маргиналов – красные кхмеры – за пять лет, в течение которых продолжались бомбежки, трансформировалась из плохо организованной кучки людей численностью в 5000 человек в мощную хорошо организованную армию, в которой состояло 250 000 добровольцев. Когда они захватили столицу, вся их сила обратилась против своего же народа; фактически они претворили в реальность слова Генри Киссинджера, которые он произнес, передавая военным приказ президента Ричарда Никсона о бомбардировании Камбоджи: «Уничтожайте все, что движется, посредством всего, что может летать». Как следствие, менее чем за два года красными кхмерами было убито более миллиона камбоджийцев.

Сегодня война может иметь любые непредусмотренные последствия, такие как общественная катастрофа в Камбодже, уничтожение общества изнутри. Ужасы, навлекаемые на народ, обычно скрываются от народа той страны, которая затеяла войну. В этой стране обычно пропагандируется настрой «мы на войне» и «побочным эффектам» не уделяется особого внимания. Прилагаются огромные усилия для того, чтобы скрыть правду от других стран, стереть ее из истории, создать фальшивые «воспоминания» о прошлом. Таким образом, Соединенные Штаты не истребляли азиатский народ в 1960–1970-х годах, они просто боролись с международным коммунизмом, а все остальное – «побочные эффекты».

Бомбардировка помогает уничтожить историю, а также укрепить ее

Бомбардировка иногда используется в целях изменения истории. Этот факт можно хорошо проиллюстрировать двумя случаями бомбардировки при нападении Израиля на Ливан в 2006 году. Во время первого налета была уничтожена тюрьма Кхиам близ израильской границы. Тюрьма не имела стратегического значения, она не была военным объектом, в ней даже не находились люди. Но атака не была случайной; она являлась частью регулярных бомбардировочных налетов с целью уничтожить именно эту тюрьму.

Тюрьма служила музеем – это была бывшая тюрьма, в которой содержались мужчины и женщины из Южного Ливана, сопротивлявшиеся израильской оккупации в 1990-х годах. Я сам посещал ее за шесть месяцев до войны. Там не было никого, кроме двух гидов. Надписи на стене гласили, что женщинам разрешено мыться в течение 15 минут раз в две недели, а мужчинам – один раз в месяц. Там была и камера пыток, немного напоминавшая старые американские камеры для казни на электрическом стуле. Помните фотографию, где Ноам Хомски сфотографирован сидящим на таком стуле? Вот в том-то и дело. Живые воспоминания людей об этой тюрьме не давали покоя израильтянам, поэтому они решили уничтожить прошлое и создать новое фальшивое историческое повествование.

Во время второй бомбежки был разрушен другой музей, построенный на месте трагедии в Кане в 1996 году. Трагедия произошла во время одного из регулярных израильских обстрелов его северного соседа Ливана. Как выяснили позже, обстрел велся наведенными снарядами, целью был пост миротворческих сил ООН. Неподалеку от поста находился лагерь беженцев – в основном женщины и дети, искавшие укрытия от постоянных бомбежек. 106 человек погибло. Многие из них были похоронены прямо там, а над могилами установлен мемориал с фотографиями той ужасной трагедии: обгоревшие трупы, разорванные тела, кровь – жалкие останки людей, обратившихся к ООН за помощью и укрытием (думаю, многие выжили бы, если бы просто разбежались по всей округе). Почему же теперь этот музей не дает покоя Израилю? Зачем бомбить уже мертвых людей? Наверняка для того, чтобы совсем их уничтожить и стереть из памяти людей это место. Переписать историю.

Эта поистине странная и жестокая бомбардировка произошла в 2006 году; воспоминания о том факте у людей остались самые разные. Израиль совершил второй налет на Кану; также погибло много детей. С беспилотного средства израильтяне наблюдали за жителями Каны, вынужденными прятаться в тесных подвалах, так как дома оказались разрушенными. В дневное время дети играли на улице, так что их легко можно было увидеть. Однажды ночью Израиль совершил налет на жилой дом, где ютились 54 человека; снова погибли мирные жители, в том числе двадцать четыре ребенка. Это словно насыпать соли в старую рану.

Итак, Израиль намеревается стереть воспоминания о 1996 годе из людской памяти путем прямого уничтожения физических свидетельств тех событий – но это касается только остального мира. У местных же арабов они стремятся закрепить в мозгу такую мысль: «Мы будем убивать вас тогда и там, где пожелаем, а затем сделаем все, чтобы отрицать свою вину и стереть из памяти наблюдателей, что мы сделали с вами».

Резня в Газе

Мне как стороннему наблюдателю актом поразительной жестокости и цинизма представляется атака Израиля на жителей Газы, осуществленная субботним утром 27 декабря 2008 года. Улицы города были наводнены людьми, так как происходила торжественная церемония выпуска полицейских-курсантов. В

течение 20 минут почти двести людей погибло, включая молодых людей, которые только что стали офицерами полиции. В каком-то смысле акт спланировали просто идеально: два дня прошло с Рождества, это был последний день Ханукки, до нового года оставалась пара дней. Кто мог подумать, что Израиль совершит жестокое нападение? Самая продаваемая израильская газета назвала его «гениальным ударом», так как «фактор неожиданности удара увеличил количество убитых». Очень странно применять к жестокой резне эпитет «гениальный». Другой обозреватель повторил слова американцев: «Мы вызвали в них ужас и трепет». Или вот еще: «Израиль может и должен сурово наказать *Хамас* , так чтобы притупить их самосознание (да, именно притупить самосознание) и чтобы в следующий раз они подумали, прежде чем наносить нам удар».

Американские обозреватели и авторы передовиц бросились на защиту Израиля. Как стало понятно из политических обзоров одного только дня (4 января 2009 года), следующие выступавшие на телевидении личности оправдывали зверское нападение Израиля на Газу: три губернатора, один сенатор и один журналист-обозреватель: «Я думаю, что Израиль адекватно ответил на ракетный обстрел»; «Все американцы знают, что бы мы сделали, если бы ракеты полетели из Ванкувера, Канада, в Сиэтл»; «Я не могу себе представить, что, если бы Куба выпустила свои ракеты на Южную Флориду, то мы бы не ответили на это»; «У Израиля нет другого выбора, кроме как начать военные действия»; «Израильтяне делают то, что нужно делать для защиты своего населения».

Поставим вопрос по-другому: если бы Ванкувер осуществлял по отношению к Сиэтлу политику «экономического удушения», регулярно похищая и убивая его лидеров, а также убивая мирных жителей, то расценивали бы мы залп примитивных ракет, которые даже не могут приземлиться точно в назначенное место, запущенных из Сиэтла, адекватным ответом на такие действия? И если в качестве предполагаемого ответа на неумелый обстрел Ванкувер бы оккупировал Сиэтл и подвергал его бомбардировке, убивая сотни женщин, детей, то что бы мы тогда сделали? И какой объективный наблюдатель поверил бы в заявления, что эти нападения являются *единственной* возможностью самозащиты Ванкувера?

Если удалось успешно извратить реальность, то нужно сделать так, чтобы другие делали то же самое. Многократное повторение и отсутствие альтернативных высказываний заставит все больше и больше людей поверить в эти доводы. Мне кажется почти невероятным, насколько фальшивое изложение исторических фактов может повлиять на сознание целой группы людей, – ведь представители политических сил и журналисты единодушны в поддержке израильского террора. Именно безоговорочная поддержка Израиля мощнейшей военной державой позволяет ему действовать в такой манере, в какой он бы никогда не осмелился, если бы был с соседями на равных. Насколько сильна фальшивая пропаганда: «Ненавистные террористы палестинцы, антисемиты до мозга костей, заслуживают регулярных актов возмездия» –

чудовищные атаки Израиля на своего соседа представляются добродетельными и достойными одобрения.

Семнадцать дней продолжалась жестокая резня с применением хорошо известных израильских методов, включавших обстрелы постов ООН, полевых госпиталей, мечетей, объектов инфраструктуры, мирных жителей, покинувших здания. Доказательств того, что нападения на мирных жителей были заранее спланированы, предостаточно, хотя это планомерно отрицается. Война, начавшаяся со лжи, ложью и закончилась. Это даже не столько война, сколько жестокая бойня. Как выразился один из обозревателей: «Глушение рыбы в бочонке».

Если изначально это планировалось как антитеррористическая атака на *Хамас* , то почему-то солдатам об этом забыли сказать. Покидая разрушенные поселения, убивая мирных жителей, солдаты оставляли на стенах зданий граффити, гораздо более честные, чем слова любого представителя израильской администрации: «Арабы должны умереть», «Умрите все!», «Занимайтесь войной, а не миром»; надпись над изображением надгробного камня: «Арабы 1948–2009». *Хамас* , как и *Хезболла* , – воображаемый враг, демонизированная организация. Основная цель израильтян – запугать, затерроризировать население, чтобы оно сдалось.

Солдат также забыли предупредить, что не нужно рассказывать правду после учиненной резни. Как мы знаем из израильских же источников, для прикрытия передовых отрядов проводились масштабные обстрелы, систематически разрушались здания независимо от того, были ли они населены, палестинцев использовали как живые щиты, в боевых действиях применялся смертоносный белый фосфор, правила, устанавливаемые на занятых территориях, гласили: «Любая движущаяся цель должна подвергаться обстрелу… Никто не должен находиться там. Если вы заметите любое движение, немедленно стреляйте». При этом подразумевались не только боевики, но любые люди.

Военные раввины были заняты тем, что призывали солдат к жестокости, потому что «палестинцы – нынешние филистимляне, пришельцы, которым не принадлежит эта земля, чужаки, возделывающие почву, которая должна вернуться к нам». Практически никаких отличий от орд церковников, страстно проповедовавших среди солдат в период американской Гражданской войны или в годы любой другой войны. В этом случае сегодняшний геноцид пытаются оправдать прецедентом в прошлом. Израильские военные прибегли к обычному обману. Свои действия они основывали на «безусловных этических ценностях». Но общечеловеческие это ценности или исключительно израильские? Израиль «прилагал огромные усилия, чтобы обратить огонь на террористов и избежать гражданских жертв». На самом же деле – совсем наоборот.

Нападение осуществили под фальшивыми предлогами. *Хамас* и Израиль договорились о шестимесячном перемирии, при котором ракетные обстрелы Израиля (осуществляемые примитивными устройствами, не оснащенными сигналами наведения, и повлекшими смерть целых семнадцати израильтян за семь лет) были сокращены на 97 %, а те, что происходили, возможно, были

инициативой *Хамаса* . Именно Израиль нарушил перемирие, сначала не открыв доступ к Газе (как требовалось), фактически усиливая мертвую хватку. Израильские солдаты вопреки соглашению вступили в Газу 4 ноября и убили шесть так называемых боевиков *Хамас* ; на следующий день Израиль сократил импорт в Газу до одной десятой доли изначального объема. *Хамас* ответил своим отказом продлевать это одностороннее «перемирие», а Израиль в свою очередь осуществил давно запланированное нападение, убив около 1400 палестинцев за три недели (примерно столько же было убито за последние пять лет). В основном это были мирные жители, более половины которых – женщины и дети. Нет никаких сомнений в том, что главная цель операции заключалась в запугивании своего арабского соседа. В операции погибло тринадцать израильтян, соотношение потерь составило 100: 1.

В жестоком обстреле полицейских-курсантов заключалась особая ирония, так как одним из ключевых достижений организации *Хамас* с тех пор, как она получила власть путем демократических выборов, было значительное уменьшение уличной преступности, включая убийства, грабежи, изнасилования. Но если уж сионисты «разошлись», то даже арабам-полицейским отказано в оружии для самозащиты. Они представляются террористами, намеревающимися принести вред своим невинным тюремщикам, израильтянам.

В случае атаки на Газу поразительно то, насколько различное отношение проявляют к ней Израиль и США и остальные страны мира. Откуда в США взялась такая слепота к нравственным преступлениям, совершенным их государством-сателлитом Израилем? Главной причиной, я считаю, является фальшивый исторический взгляд на связь христианства, иудаизма и «американской исключительности», нашедший свое выражение в христианском сионизме (см. главу 10). К счастью, бесчинства во время операции в Газе в достаточной степени вызвали отвращение у всего мира, и даже известный еврейско-американский критик израильской политики дал своей новой книге название «В этот раз мы зашли слишком далеко».

В еврейско-американском сообществе также наметились некоторые положительные изменения относительно интерпретации исторических фактов. Заметный уход от старого стиля ведения дискуссии – «Израиль прав, а те, кто думает по-другому, являются антисемитами», – наблюдается в таких организациях, как «J Street» в Вашингтоне, округ Колумбия, «Jews-4-Peace» («Евреи за мир») в Лос-Анджелесе, «Justice» («Справедливость») в Палестине, в американских университетах и т. д. В Израиле также появились организации с подобными взглядами, хотя сейчас они не являются популярными.

Самообман и история войны

С одной стороны, атака Израиля на Газу – акт ошеломляющей жестокости. С другой стороны, это было еще одно безжалостное убийство из серии убийств, начавшейся еще пять

миллионов лет назад, когда первобытный человек стал убивать своих соседей. Таким образом, по стандартам внутригруппового поведения атака была жестокой, бессердечной, шокирующей, но по стандартам межгруппового поведения – рядовым случаем из практики. Мы все это делали: христиане, иудеи, мусульмане, индуисты, анимисты и атеисты. В Судане людей подвергают насилию и убивают тысячами, в Конго – миллионами. Каждая этническая группа в каждом уголке земли следует этой древней привычке.

Конечно, с первобытных времен мы существенно прогрессировали: например, изменилась техническая сторона ведения боя, степень риска, а также использование языковых средств – до нападения (планирование и координация сил) и после (рационализация). Последняя является чрезвычайно важным новым фактором военных действий, появившимся сравнительно недавно.

Шимпанзе не приходится иметь дело с проблемой вербального самообмана, в их междоусобицах вообще отсутствует языковой компонент. Действительно, очень трудно увидеть у них признаки существования какой-либо системы коммуникации, хотя она, несомненно, есть. Никому не удалось определить, какой сигнал подают друг другу самцы-шимпанзе, готовясь к нападению. Все, что мы знаем, – отправляясь «на войну», они не начинают неожиданно пялиться друг на друга или подавать какие-то другие явные сигналы. Они делают это либо спонтанно, либо в ответ на какой-либо звук или запах с соседней территории. Находясь в «пограничном дозоре», самцы ведут себя тихо – они останавливаются, принюхиваются, прислушиваются и всегда в состоянии боевой готовности. Иногда они совершают набеги на соседские территории, причем сигналы, побуждающие их к этому, и способы координации опять же нам неизвестны. Также не наблюдалось никакого подобия «постобсуждения» (ведь у шимпанзе нет необходимости оправдывать свое поведение перед сторонними наблюдателями), так что можно сказать, что вербальные элементы в поведении шимпанзе, относящемся к боевым действиям, не обнаружены.

А теперь задумайтесь о том, какими противоречивыми словами можно охарактеризовать нападение Израиля на Газу. С одной стороны, можно назвать полностью оправданной атаку на оплот террористов, а ее критиков – фашистами и антисемитами. С другой стороны, это террористический акт, совершенный Израилем по отношению к беззащитной группе людей в рамках этнической зачистки. Таким вот образом язык позволяет нам выражать свое мнение о прошлом, передавать его другим людям, запоминать его ярко и в деталях; он дает возможность облечь воспоминания в слова или же отрицать их существование. Далее мы перейдем к теме религии, еще одному важному аспекту социальной жизни, представляющему собой мощную силу.

Глава 12. Религия и самообман

На эту тему можно написать целую книгу – нет, двенадцатитомный трактат. Религия – сложное многогранное явление, таковыми же являются и ее связи с обманом и самообманом. Существует великое множество религий: от анимистов до монотеистов, нонтеистов, атеистов, от христианства до индуизма, буддизма, мусульманства, иудаизма, а также масса различных конфессий. В этой главе я хотел бы лишь вкратце обрисовать основные биологические факторы, которые способствуют развитию такого явления, как религия, а также то, как она поощряет обман и самообман. Эта глава получилась «экспериментальной». Возможно, потому, что мои познания в области политеистических и других восточных религий не так уж широки (я сосредоточился в основном на монотестических западных религиях, главным образом на христианстве). Но я надеюсь, что мне удастся продемонстрировать, как могут взаимодействовать религия и самообман и как они влияют на поступки человека.

По утверждению некоторых людей, религия – своего рода самообман, в крайних своих проявлениях приводящий только к негативным последствиям. Согласно этому мнению, лежащие в основе религии концепты изначально ложны, иллюзорны, и поэтому религию

нужно изучать как хорошо организованный акт самообмана. Разумеется, религия действительно является самообманом, но только ли самообманом? У людей, придерживающихся такого мнения, нет разумного объяснения тому, как эта «болезнь» смогла распространиться среди людей столь быстро; неужели причиной тому стал лишь самообман?

Можно привести такую метафору: религия – как вирусный мем; это, естественно, не настоящий вирус, способный убить целое поколение, но образ мышления, распространяющийся по законам вирусов, наносящий вред обладателям такой системы мышления. Несмотря на негативные эффекты, давления естественного отбора на указанный образ мышления недостаточно, чтобы остановить его распространение. Это не самая лучшая основа теории эволюционного развития религии, и она вызывает чрезмерный оптимизм по поводу жизнеспособности текущих религий. Например, по словам одного из поборников такого взгляда: «Надеюсь, я доживу до того времени, когда такое явление, как религиозная мистификация, бесследно испарится. Думаю, лет через двадцать пять все религии эволюционируют в совершенно новое явление и во многих частях света религия уже не будет вызывать такого благоговения, как сейчас». Я думаю, более вероятно то, что через двадцать пять лет эволюционные биологи и философы будут скрываться от доминирующих религиозных сообществ. И никто через пятьдесят лет не станет, споткнувшись, восклицать: «Чарльз Дарвин, Чарльз Дарвин, больно!»; по-прежнему закричат: «О *господи* , чертовски больно!»

В то же время множество людей уверены, что религия – это истина, которую преподал Всемогущий, или, что больше похоже на правду, что именно *их* религия – истина. Многие чтят книги – Тору, Библию, Коран, все слова в которых считаются правдой, и часто в буквальном смысле. В основе религиозности верующих вряд ли лежит вирусный мем; это не что иное, как форма глубокого самооправдания. Если единственная истина заключается в их религии – и это Божья истина, то конкурирующие религии представляются антиистинами, «происками дьявола». Итак, у нас есть два мнения о сущности религии, так где же правда? Скорее всего, она находится где-то посередине.

Сначала необходимо проанализировать степень правдивости религиозных утверждений и возможную выгоду от уверования в них, а затем подробно рассмотреть явление религиозных церемоний. Затем нужно проанализировать верования и поведение людей, оценить значение и функции конкретных верований. По моему мнению, в любой религии существует некое подобие борьбы между основной истиной, заложенной в религиозной концепции, и индивидуальным или групповым обманом. То есть основу религии не составляют полностью ни правда, ни самообман, это сочетание обоих явлений, причем самообман нередко превалирует над правдой.

Религии обычно способствуют внутригрупповому общению, но не поощряют контактов с аутсайдерами. Зачастую в дело вовлекается фальшивая интерпретация исторических фактов и групповой самообман: «Мы избранный народ, нас любит Бог».

Одним словом, религии часто являются шаблонами внутригруппового/внегруппового мышления. Поскольку религии поощряют внутригрупповое взаимодействие, они могут приносить пользу членам группы. Однако также провоцировать агрессивные атаки на аутсайдеров группы, причем наградой за взаимодействие является причинение вреда аутсайдерам; при невозможности это сделать вред наносится самому себе.

В то же время многие религиозные убеждения, зачастую способные подавить в мозгу «зерна рациональности», представляют собой «рецепт» самообмана. Универсальная правда, проповедуемая религией, дает верующему особый статус. Его можно легко убедить в любых фантасмагорических идеях, «вера» опережает здравый смысл.

У религии сложные отношения со здоровьем и болезнями. С одной стороны, здоровье индивида – ключевой селективный фактор, поощряющий развитие религиозности. Религия не просто проповедует здоровое поведение и образ жизни; есть достаточно свидетельств того, что религиозные верования и убеждения могут увеличивать шансы людей на выживание, улучшать иммунную функцию и здоровье. Даже музыка, искусство, часто применяемое в религии и ухаживании, оказывает положительное воздействие на иммунную систему. Когда-то медицина являлась одной из частей религии, а это означало, что религиозность производила на верующих эффект плацебо.

При изучении религиозного разнообразия земного шара (количество религий на единицу площади) в связи с паразитической нагрузкой (количество людей, погибающих от паразитических заболеваний) обнаружилась довольно неожиданная связь между религией и уровнем заболевания населения. При высоком уровне паразитической нагрузки на квадратный дюйм площади приходится большее количество религий (и языков). Вследствие того что раскол религий связан с этноцентризмом и этнической дифференциацией, паразиты являются фактором, негативно влияющим на распространение общеизвестных истин и положительно связанным с внутригрупповым обманом и самообманом. Это особенно касается политеистических религий, но монотеизм привнес в религию дополнительные аспекты самообмана, что связано с распространением завоевательских настроений и духа доминирования.

Наконец, мы не должны упускать из виду значение молитвы и медитации для верующего, учений, осуждающих самообман, а также контрасты между социальной и внутренней сторонами религиозного поклонения.

Внутригрупповое взаимодействие

По логике, религия должна поощрять альтруистическое поведение среди членов группы, что однозначно принесет пользу всей общине, но будет осуществляться за счет уменьшения степени альтруизма по отношению к нечленам группы, а иногда может выливаться в прямую агрессию и даже убийства. То есть увеличение степени враждебности к членам других групп может способствовать развитию внутригруппового предубеждения (и

наоборот). Таковы две стороны религии – внешняя и внутренняя: религия призывает относиться к соседу так, как к себе, но также и побуждает уничтожать всех неверующих, как гласит Священное Писание, всех до последнего мужчины, женщины и ребенка. И как самое крайнее проявление, некоторые религии пропагандируют любовь к единоверцам, но жестокую ненависть к безбожникам, вплоть до геноцида.

В некоторых религиях принято убеждение, что Бог наблюдает за людьми и оценивает каждый их поступок. Поэтому забота о своей репутации оказывает влияние на тенденции взаимодействия людей. Эксперименты показали, что даже маленькое изображение человеческих глаз в нижней части компьютерного монитора может повысить эффективность взаимодействия игроков в имитированной экономической игре. Точно так же влияет на человека осознание того, что за ним наблюдает Бог (боги). Это своего рода «божественный прайм». Страх того, что Бог нас осудит, заставляет нас вести себя более нравственно по отношению к другим. Это явление можно рассматривать как специальное устройство контроля, подавляющее человеческий эгоизм, но также и защищающее нас от обнаружения нашего эгоизма другими людьми и следующей за этим агрессии, либо как форму налагаемого самообмана, заставляющего нас активно ориентироваться на интересы группы.

Во многих религиях существует вера в высшие силы, представляющие собой силы природы, и их последователи склонны видеть в явлениях природы проявление воли неких богов. Вера в богов, наблюдающих за поведением человека, оценивающих его и отвечающих на его вопросы, присутствует только в некоторых религиях, и было бы особенно интересно узнать, почему они сформировались именно по такому шаблону. Является ли подобная вера также и способом усиления внутригруппового взаимодействия?

Несмотря на то что те христиане, которые часто молятся и посещают церковные службы, неизменно демонстрируют большую степень альтруизма по отношению к другим людям (благотворительные пожертвования, волонтерская работа), непонятно, насколько это вызвано их принадлежностью к религиозной группе. Доказано, что степень религиозности напрямую связана с более высоким мнением человека о себе – очевидно проявление религиозного самообмана: человек начинает думать о себе лучше, чем он думал бы, если бы не был религиозным. В исламе считается обязательным подавать бедным, но существует понятие вариабельности этого действия, и интересно было бы узнать, с чем связано появление такого понятия.



Один интересный факт воздействия религии на групповое взаимодействие наблюдается при сравнении небольших религиозных организаций – «сект» – с маленькими нерелигиозными организациями. Тенденция заключается в том, что религиозные организации действуют дольше, чем нерелигиозные (по крайней мере в США). Ежегодно у секты в четыре раза больше шансов «выжить», чем у светской организации. Таким образом, религия представляет собой нечто вроде социального «клея», который в отличие от нерелигиозных концепций прочнее скрепляет членов общности и продлевает ее жизнь. Атмосфера сплоченности и

взаимной поддержки в таких организациях может оказывать положительное воздействие на иммунную систему, так как член группы находится не в изоляции и в трудный момент может рассчитывать на ресурсы своих собратьев. Как я уже говорил, действие эффекта плацебо частично основано на ощущении поддержки от других людей.

Еще одним примечательным различием между двумя этими видами сообществ является то, что чем строже требования, налагаемые на членов группы (ограничения, связанные с пищей, курением, одеждой, прической, сексом, общением с другими людьми, постом, взаимной критикой), тем дольше живет религиозная община; что касается нерелигиозных сообществ, в них не наблюдается связи между требованиями и сроком жизни. Здесь появляются два вопроса: почему строгость требований напрямую связана с «выживанием» общины и почему это относится только к религиозным общностям? В соответствии с теорией когнитивного диссонанса большие психологические затраты необходимо рационализировать, что приводит к увеличению степени самообмана по отношению к групповой самоидентификации и солидарности. Почему религия представляет собой более «плодородную почву» для этого процесса? Возможно, потому что она может предоставить нам универсальный шаблон оправдания наших убеждений и поступков. В религиозных сообществах участие мужчин в групповой молитве напрямую связано с их уровнем социализации в экспериментальной экономической игре.

Религия: рецепт самообмана

Маловероятно то, что религия в самой своей основе является абсолютным самообманом. Но сам факт существования такого теоретического предположения подтверждает связь религии с самообманом. Даже беглое знакомство с большинством религий заставляет предположить, что в них гораздо больше бессмыслицы, чем правды. Вот некоторые ключевые характеристики западных религий (а также некоторых восточных).

Унифицированная привилегированная картина мира для группы

Такое мировоззрение присутствует в большинстве религий. Либо вы – отцы-основатели, а все остальные – «выродки», либо вы – народ, «избранный» по этническому признаку (евреи) или по пророку, которого вы почитаете (Иисус, Магомет). Естественно, система мировоззрения, при которой ваш народ помещается в центр Вселенной, весьма полезна вам во взаимодействии с другими людьми. Если кто-то говорит, что религия несостоятельна, вспоминается непререкаемый довод: в течение многих тысяч лет не существовало ничего, кроме религии. Конечно, не было никакой организованной науки, не было Ньютона, Дарвина, но этим никак нельзя обосновать религиозную предвзятость.

Присутствие целого ряда не связанных друг с другом фантасмагорических концептов

Например, в религиях встречаются такие понятия, как загробная жизнь; великий дух, управляющий всем на свете, но легко поддающийся на уговоры по самым тривиальным вопросам; пророк, способный творить чудеса – ходить по воде, воскрешать мертвых, накормить целую толпу людей; пророк, у которого нет земного отца, его отец – сам Бог; пророк, который остается мертвым только в течение трех дней, и т. п. Как только вы «подписались» на одну из этих выдумок, не будет им счета. Очень незначительные детали становятся при этом ключевыми моментами всей концепции, догмы.

Великий дух (или Бог) обычно получает мужское имя, что с биологической точки зрения весьма неоднозначно. Во-первых, Бог наделяется обликом страшного тирана; во-вторых, в природе не существует такого вида, у которого были бы только мужские особи. Ни одного. Только самки могут воспроизводить себя сами; эволюционно самки предшествовали самцам и до сих пор, что касается биологического вклада в потомство, они являются определяющим полом. Хорошо бы интерпретировать Бога как женскую особь, и далее я так и собираюсь делать. У Бога-мужчины есть много «некрасивых» качеств, например жестокость и агрессия, что ассоциируется с мужской моделью поведения и их отрицанием своей репродуктивной функции, способствует появлению таких отвратительных явлений, как педофилия в кастовой системе целибата, враждебность по отношению к женщинам и их интересам, особенно попытки контролировать их функцию репродукции и сексуальность (запрет сексуальной активности, абортов, искусственного оплодотворения и тому подобного), «убийства чести», вообще любых уродливых актов по отношению к женщине, включая массовые изнасилования во время войны «во имя Бога».

Обожествление пророка

Обожествление Иисуса не похоже на отношение к пророкам в исламе и иудаизме. Зачатие небывалыми методами, приписываемое ему сотворение чудес, впечатляющая смерть возвысили его так, что он стал одним из святой троицы: Отец, Сын и Святой Дух. Основные вехи истории были набросаны после его смерти, в те годы, когда христианство являлось маленькой преследуемой сектой. Ключевым условием вступления в нее являлась вера в его божественную сущность. Чем больше вы возносите Иисуса, тем более уменьшаете значение Бога. Теперь не только другие боги перестают существовать, но и сам Господь отдает свою мощь и величие (мертвому) человеческому существу.

Немалая доля иронии заключается в том, что чем больше обожествляется пророк, тем меньше внимания уделяется его фактическим учениям, так как главным фактором становится вера в его божественность, не в догму. «Я верую в Тебя, Иисус, я верую в Тебя, как в Господа, моего Спасителя». Да, но верите ли вы в то, что кроткие унаследуют землю, что блаженны миротворцы, что ко всем нужно относиться так, как к себе, и так далее? Сомневаюсь.

Обожествление Иисуса позволяет легче поверить в такие абсурдные явления, как эффективность заступнической или

просительной молитвы. Ведь теперь Иисус становится одним из богов, у которых можно просить помощи (католики добавляют еще один «слой» – мать Иисуса, Деву Марию), неважно, сколько законов природы нужно нарушить для исполнения просьбы. Среди пророков Иисус стал «самым-самым» – расстался с жизнью, будучи распятым на кресте, – но не думайте, что более ранних пророков встречали лучше (Исайю, Иеремию, Иезекииля, кого бы там ни было). В свое время их тоже преследовали и осуждали, и только много позже они были «превознесены» в человеческой памяти до статуса пророка.

Иногда Книга расценивается как истина, полученная непосредственно от Бога

В этом случае есть много возможностей для интерпретации книги. Иногда каждое слово буквально является правдой, даже если это создает множество противоречий в самой книге, не говоря уж об общемировом понимании. Иногда разрешаются метафоры, даже поощряются, что обеспечивает большую свободу интерпретации данного божественного документа. Но нельзя забывать, что группа сама контролирует смысл и интерпретации. Если Бог буквально создал мир за семь дней примерно шесть тысяч лет назад, то все науки типа астрономии, геологии, эволюционной биологии – полная ерунда. Действительно ли Бог отдал «израильскую землю» в бессрочное владение людям, которые несколько тысяч лет назад написали книгу, утверждающую, что он это сделал?

Вера заменяет разум

Иногда поощряется вера в откровенно нелогичные утверждения: «По их вере узнаешь их», – в таком случае воззвание к разуму может звучать как богохульство. Степень веры во что-то становится определяющим фактором. Религиозное мышление не обременено никакими рациональными ограничителями, оно позволяет создать любую фальшивую концепцию, провести любой обманный маневр.

Мы правы

И вот он, всеобъемлющий самообман: мы – мера добродетели, мы – лучшие, у нас самая правильная религия, мы превосходим всех вокруг нас. (Мы «спасены», они – нет.) Наша религия – воплощение любви ко всему сущему, наш Бог справедлив, наши действия не могут быть злом, раз они осуществляются во имя Бога.

Учитывая легкость, с которой религия «скатывается» к самообману, что же это за мощные силы, которые побуждают ее к этому? Одним из важных факторов является то, насколько она связана с общественной властью, другим – религиозный раскол. Религия всегда проповедует объединение людей по религиозному признаку, поэтому малейшие разногласия в вопросе веры могут привести к внутригрупповому конфликту и расколу. Я также убежден, что паразитическая нагрузка – давление на общество со стороны эволюционирующих паразитов – может быть силой, способствующей религиозному расколу и вызывающей самообман. Доказательства связи этого явления с паразитической нагрузкой

действительно неоспоримы, но доказательств связи с самообманом почти нет. Для начала давайте рассмотрим положительную связь между религией и здоровьем.

Религия и здоровье

Религиозное поведение и практика, по-видимому, положительно связаны со здоровьем; свидетельством тому являются тщательные исследования, в которых принимали участие и здоровые и больные люди. Продолжительные наблюдения показали, что такие переменные факторы, как частота посещения религиозных служб, позитивно влияют на длительность жизни.

Частично это может происходить вследствие того, что религии сами устанавливают правила, ассоциирующиеся со здоровым образом жизни: избегать курения и алкоголя, свинины, мяса хищников, например акул и львов (чем выше животное в пищевой цепочке, тем больше в его мясе токсинов), а также рискованного и неразумного поведения, например азартных игр. Одно продолжительное наблюдение за группой американских христиан показало, что частое посещение религиозных церемоний и служб в 1965 году привело к позитивным изменениям в состоянии их здоровья тридцать лет спустя.

В исламе какие-то действия запрещены, какие-то поощряются, а какие-то требуются. Те, которые запрещены (*haram*), в основном относятся к образу жизни и здоровью:

• азартные игры;

• алкоголь;

• употребление свинины или собачатины;

• употребление мертвечины (мясо животных, умерших своей смертью);

• употребление мяса животных, забитых не исламскими способами (перерезание аорты горла и выпускание крови);

• употребление хищной рыбы;

• употребление ракообразных;

• ростовщичество;

• выражение нетерпения или раздражения по отношению к родителям (нельзя говорить «oiff»);

• самоубийство.

Все пищевые запреты, по-видимому, направлены на снижение паразитической нагрузки. Мясо хищных рыб, так же как и мясо акул и львов в других религиях, считается вредным, так как мясо хищников, находящихся высоко в пищевой цепочке, накапливает токсины. Выпускание крови, по-видимому, опять же снижает риск заражения паразитами. Только два предпоследних запрета не относятся напрямую к здоровью человека.

Интересно то, что среди всех требований в исламе (*wajeb*) три относятся к здоровью:

• ежедневная молитва (пять раз в день);

• соблюдение чистоты (перед молитвой омыть ноги, используя только проточную воду или песок);

• пост;

• подаяния бедным;

• паломничество в Мекку (если возможно);

• свидетельство веры («есть только один Бог, и Магомет – его

пророк»).

Последние три, очевидно, выполняют социальную функцию: два из них – это «пустить пыль в глаза», еще одно – помощь членам группы. Их воздействие на иммунную систему неизвестно.

Но связь между религией и здоровьем уходит глубже и осуществляется не только посредством поощрения определенного рода поведения. Некоторые эффекты – например, улучшение работы иммунной системы, – появляются из-за наличия позитивных убеждений, веры, ощущения поддержки других членов группы (что достигается посредством различных религиозных актов с музыкальными элементами, которые положительно влияют на групповое самосознание). Как мы убедились ранее (см. главу 6), музыка положительно воздействует на иммунную систему, а шум – негативно. Торжественная, позитивная музыка, которая применяется в религиозных церемониях, пожалуй, лидирует в списке действенных средств (в противоположность, скажем, джазу или рэпу). Даже исповедь оказывает положительное воздействие на работу иммунной системы. Во всех католических церквях есть приватные исповедальни, а в америндских религиях – множество ритуалов публичного покаяния. Вполне вероятно и то, что личное вербальное признание во время молитвы производит подобный иммунный эффект.

Как бы там ни было, связь между религией и состоянием здоровья человека есть, и довольно сильная, поэтому естественный отбор способствует развитию религиозного мировоззрения и убеждений. Поэтому, будучи биологами, мы не относимся к религии фобически, как к какой-то негативной силе, распространяющейся молниеносно, подобно вирусу. Нельзя забывать, что до появления науки медицина развивалась только благодаря религии, знахарям, целителям. Некоторые достижения в этой области действительно принесли пользу человечеству, например употребление растений, обладающих нужными целебными свойствами. Корни этого явления уходят далеко в первобытное прошлое (наши предки не осознавали причинно-следственной связи). Некоторые эффекты употребления растений в медицинских целях можно отнести на счет плацебо-эффекта, главного способа излечения, господствовавшего в западной «медицине» в течение двух тысяч лет. Да, вера убивает – и вера может излечить.



Несомненной пользой религии является то, что она

предоставляет нам концепцию понимания мира, систему координат для наших действий. Недавнее исследование в области нейрофизиологии демонстрирует, в чем заключается польза религиозности. Ученые сосредоточили свои наблюдения на передней поясной коре (ППК), области мозга, вовлеченной в различные процессы, включая саморегуляцию и контроль над ощущением беспокойства. Участники эксперимента проходили тест Струпа (распознавание напечатанных разным цветом слов, обозначающих цвета), а исследователи измеряли ЭЭГ-активность их ППК. Чем выше религиозное рвение человека или с чем большим энтузиазмом он декларирует свою веру в Бога, тем меньшее возбуждение демонстрирует его ППК в ответ на ошибки и тем меньше ошибок он совершает. Получается, что религиозность служит ему своеобразным барьером против ошибочной деятельности. Должно быть, у религиозности множество таких полезных эффектов.

Паразиты и многообразие религий

В мире идет непрерывный процесс раскола религий на разнообразные подрелигии, конфессии, последователи которых нередко враждуют. Иногда религии могут объединяться в одну, но это случается гораздо реже, чем раскол. Поэтому с течением времени религиозный антураж изменяется, основные верования получают новые трактовки, ответвления религий снова расщепляются, чаще всего вследствие относительно незначительных различий в толковании концепций. Универсальная истина может разделяться всеми адептами религии, но более мелкие, зачастую фальшивые различия заставляют подгруппы враждовать между собой. Если искажение принципов и логики религии является главной причиной раскола религий на подрелигии, то нам нужно разобраться в истоках этого искажения.

Недавние исследования свидетельствуют, что паразиты (а именно паразитическая нагрузка на человека) могут приводить к религиозному расколу. В свою очередь, он вызывает необходимость своего обоснования и появляется разница в толковании религиозных доктрин. Ценность понятия универсальной истины снижается за счет сужения ее толкования, причем настоящий смысл аргументов в религиозном споре обычно скрыт. Паразитическая нагрузка – это совокупный показатель количества паразитов и степени их разрушительного воздействия на местное население. В идеале она должна была бы измеряться общим уровнем смертности (или потерь в воспроизводстве потомства) вследствие болезней, но обычно соотносится с количеством болезней, распространенных у населения, и мощностью их негативного воздействия.

Основная мысль звучит так: там, где паразитическая нагрузка низка, член группы и аутсайдер равнозначны между собой в отношении опасности передачи инфекции; риски невысоки. Но там, где паразитическая нагрузка высока, появляется асимметрия. Члены группы в основном подвержены заражению одним и тем же «набором» паразитов, а следовательно, у них присутствуют гены, которые хотя бы частично помогают справиться с большим количеством этих паразитов. Но аутсайдеры (то есть члены другой группы) вследствие естественного отбора подвержены заражению несколько иным «набором» паразитов, для борьбы с которым у них развились соответствующие гены; член же первой группы не имеет таких генов. С точки зрения члена каждой из двух групп, сторонники другой группы являются для него угрозой – передача паразитов от них происходит быстрее, чем передача генов. Таким образом, обе группы стараются избегать друг друга. Иными словами, при прочих равных условиях предполагается, что высокая паразитическая нагрузка увеличивает степень этноцентризма, внутригрупповой приязни и враждебности по

отношению к чужакам. Исходя из этого, степень самообмана в разных религиях и культурах прямо пропорциональна паразитической нагрузке.

Каковы же доказательства? Нас интересуют два глобальных фактора: религиозное и языковое многообразие. То есть сколько различных языков и религий существует на единицу площади. Предполагается, что при высокой паразитической нагрузке их много, так как раскол на подгруппы провоцирует формирование новых языков. Что касается этого фактора, то у нас нет никаких сомнений. По всему земному шару религиозное и языковое разнообразие коррелирует с уровнем паразитической нагрузки, то же относится и к этническому разнообразию – чем выше на какой-либо территории опасность заражения паразитами, тем больше существует там религий, языков и этнических групп. Подробно характеристики корреляции между религией и языком не были еще описаны, но прочная связь определенно есть. Что касается языка, указанная тенденция наблюдается на всех пяти континентах.



Канада и Бразилия примерно одного размера, но в Канаде 15 религиозных конфесий, а в Бразилии – 159. Канада расположена на севере континента, где паразитическая нагрузка низка; Бразилия – американские тропики, паразитическая нагрузка там очень высока. Подобно этому в Норвегии, расположенной на севере, 13 религий, а в Кот-д-Ивуаре, имеющем такой же размер, но находящемся в африканских тропиках, – 76. Естественно, если существует предубеждение на основе языка и религиозных предпочтений, то оно должно способствовать внутригрупповому объединению, результатом которого является этническая дифференциация (и враждебность по отношению к представителям других групп). Поразительно то, насколько часто представители других групп считаются «грязными», им приписывают различные болезни – вшей, даже сифилис и т. п.

Можно ли такую логику применить абсолютно ко всем случаям расщепления религий, пока непонятно. Действительно ли шиа и сунны раскололись вследствие паразитической нагрузки? А римские и греческие католики? Отделение различных протестантских сект от римских католиков связано с фактом публикации Библии в современном переводе, а также с наличием у европейцев склонности к военным действиям, захвату трофеев и колонизации. Есть ли здесь связь с паразитической нагрузкой? Действительно ли представители отделившихся групп реже контактировали между собой? Другими словами, основная тенденция ясна, но каждый конкретный случай нужно рассматривать отдельно и он может не иметь ничего общего с выведенным правилом.

Еще одна тема заслуживает тщательного анализа: насколько

монотеизм способствовал формированию городов и распространению торговли в целях уменьшения степени фрагментирования мирового общества вследствие паразитической угрозы. Мы знаем, что появление сельского хозяйства и последующее увеличение численности населения и степени адаптивной эволюции предшествовало возникновению и распространению монотеизма. Но мы мало осведомлены о связи этих явлений с паразитической нагрузкой.

В целом, большая плотность населения увеличивает паразитическое давление, которое выливается в такие кошмары, как «черная смерть», «зачистившая» в Средние века одну треть населения Европы, или грипп, зародившийся в окопах Первой мировой войны и убивший двадцать миллионов человек. С другой стороны, мы совершенно не знаем о внутренних, едва заметных аспектах этого явления.

Вместе с изменением степени паразитической нагрузки меняются также и другие факторы, которые могут влиять на религиозные аспекты. Общины, населяющие территории с высокой паразитической нагрузкой, являются более ксенофобными, более ориентированными на внутригрупповые интересы, более гомогенными, более предубежденными по отношению к женщинам, менее лояльными к случайным половым связям. Одним словом, все эти характеристики можно логически увязать с защитой от заражения паразитами. Насколько я знаю, никем еще не была изучена связь этих характеристик с религией. Однако можно предположить такую связь: чем большее количество религий существует на территории с высокой паразитической нагрузкой, тем более эти религии ксенофобны, строги к женщинам и т. д.

В данной ситуации прослеживается глубинная связь между религиозными разногласиями и неосознанным желанием оправдать разобщенность. Очевидно, что никто не говорит: «Осторожнее, количество паразитов на нашей территории увеличилось за последние десять лет. Возможно, будет целесообразно сосредоточиться на внутригрупповых интересах, включая спаривание/сочетание браком. Давайте повысим наш „уровень расизма“». Вместо этого новая подрелигия помогает развить особый образ мышления, логику, на которой будет основано разобщение групп: «Мы чешем задницу правой рукой, а они – левой (связь с паразитами!), поэтому давайте избегать этих мерзких людей».

Почему существует предвзятость в отношении к женщинам?

В логике вышеописанной концепции есть скрытая проблема: предположение, что естественный отбор в равной степени способствует как внутригрупповым брачным связям, так и внутригрупповому фаворитизму. Это противоречит ожиданиям. Мы знаем, что половое размножение связано со стремлением к эволюционному развитию защиты от паразитов. Таким образом, паразитическая нагрузка может способствовать возникновению внутригруппового фаворитизма, но в то же время повышению интереса к «спариванию» с представителями других групп.

У птиц и людей, живущих в тропиках, наблюдается большая степень выраженности

сексуального промискуитета (разнообразия партнеров), что провоцируется необходимостью адаптивного отклика на паразитическую нагрузку для обеспечения генетического качества потомства. Так почему же такой секс запрещен в регионах с высокой паразитической нагрузкой? Является ли причиной то, что в этой ситуации женщины получили бы больше выгоды от такой активности (улучшение генетического качества потомства), но спровоцировали бы ответные действия мужчин (подробно описанные в главе 5): нанесение увечий, побои, агрессию и убийства? Религии в основной своей массе патриархальны по логике и структуре, с множеством вытекающих отсюда последствий.

Одним из следствий явилось недавнее заявление римского католического духовенства о том, что мужской целибат не способствует появлению педофилии у священников; гомосексуализм же способствует. Конечно, последний может провоцировать на растление мальчиков, но что может сделать привлекательным секс с детьми больше, чем полный запрет на секс со взрослыми? И что может более способствовать совращению мальчиков, чем явление мужского священничества, которое предположительно привлекает в свои ряды мужчин, которым нравятся мужчины? Меня смущает вопрос о том, каков смысл всего этого? Кому выгодно мужское священничество? Смысл запрета священникам на производство потомства по крайней мере понятен: это правило направлено против поощрения узких родственных интересов. В католической церкви гораздо меньше генетических династий (по сравнению, например, с Северной Кореей, Сирией, Египтом, Иорданией, Индией, Гаити, Соединенными Штатами). Так что если церковь и коррумпирована, то не по принципу семейности.

Но почему только мужчины? Это делает осуществление безбрачия более простым, но ведь мужское священничество существует наряду с явлением священнических браков и деторождения в исламе, иудаизме и многих протестантских сектах. Откуда взялось предубеждение к интересам женщин? Подчинение женской репродуктивной деятельности интересам мужчин – приносит ли это пользу всей группе или только мужчинам? И какую цену платят за это женщины?

Католическая церковь запрещает женщине каким-либо образом контролировать свою репродуктивную деятельность, лишая ее права на секс в тот момент, когда она больше всего его желает. Женщинам не разрешается предотвращать зачатие при половом сношении, а также прерывать беременность, неважно, вследствие чего она могла произойти (включая изнасилование и инцест). По-видимому, так работает простая стратегия максимизации группового воспроизводства потомства или удовлетворения мужских интересов. Интересы женщины здесь почти не учитываются.

Развращенность власти

Как мы уже убедились, власть склонна к развращению: люди, обладающие большей властью, менее внимательны к другим и к их мнениям, испытывают меньшее сострадание по отношению к ним. И наоборот, люди, обладающие меньшей властью, способны лучше понять точку зрения другого человека, действовать справедливо и объединяться с людьми, похожими на них. В религии это проявляется в том, что такие добродетели, как смиренность, справедливость, всепрощение и любовь к ближнему, больше проповедуются среди людей, обладающих меньшей властью. Неудивительно, что и в христианстве, и в исламе этот сценарий хорошо отыгран. Все христианские проповеди были написаны в то время, когда христианство являлось маленькой, подпольной, гонимой сектой. Заповеди мира появились в исламе, когда он был религией подавляемого меньшинства, а более агрессивные заповеди – когда ислам объединился с военной силой.

Много говорилось о том, что когда Константинополь возвысил христианство до уровня государственной религии, оно в течение одного века превратилось из преследуемой религии в преследующую. В монотеистических религиях такое случается сплошь и рядом: с приближением религии к государственной власти проявляются новые религиозные

тенденции. Если сначала она проповедует принципы глобальной любви и братства, что может принести пользу угнетенным и тем, кому нужно союзничество с другими группами, то затем возвещает групповое доминирование и империализм – так, чтобы неверующих и иноверцев можно было подчинять своей воле. Расизм в этом случае является хорошим подспорьем. Если другие люди эволюционно стоят ниже, разве это не воля Господа подчинить их себе? Как еще должна «работать» эволюция?

Ислам дает нам хороший пример такой трансформации. Мы знаем, как были написаны суры Корана, его стихи – то есть фактические слова пророка, записанные при его жизни. (Кстати, все учения Иисуса зафиксировали уже после его смерти.) Подобно Иисусу, Магомет начинал как маргинальный пророк маргиналов; но в отличие от Иисуса он стал лидером верующих последователей, заселивших новые земли. Магомет начал свое миссионерство в Мекке, где сформировал небольшую секту, часто преследуемую и запрещаемую. Он проповедовал идеологию мира, уважения к другим общинам, смиренность, всеобщее братство. Затем он переселился в Медину, где столкнулся с такой же ситуацией, что и Иисус, и проповедовал то же самое, но в конце концов смог получить власть в Медине и возглавил войско, которое захватило Мекку. Чем больше власти он получал, тем более напористыми и менее толерантными становились его суры, иногда он призывал к нападению на безбожников. Аналогично в иудейской традиции описывается царь Иосия, который укрепил монотеизм и стал самым кровожадным его защитником.



А вот недавний пример из жизни католической церкви. Папа Павел XXIII и Второй ватиканский собор вдохновили латиноамериканскую церковь на новую «теологию освобождения» в 1980-х годах, концепции которой были близки идеям смиренного гонимого христианства (до Константина), существовавшего в то время, когда записывались учения Иисуса. Теология освобождения была явно направлена на интересы бедных и призывала их к организации автономных коммун. Все это движение задавили военная власть США, а также сама католическая церковь, которая была склонна передать теологию в руки местной власти. Убийства стали обычным средством предотвращения «ереси», особенно в Эль-Сальвадоре. Среди жертв оказались и невинные монашки, и архиепископ (Ромеро), которого убили во время совершения мессы, и храбрый иезуитский священник, который предрекал: «Очень скоро Библия и псалмы будут запрещены в нашей стране. У нас останутся только обложки – и ничего больше». Если бы там появился Иисус, то его бы тоже арестовали как диверсанта, сказал этот священник за несколько недель до своей гибели. Вот так деградирует религия.

Религии навязывают характер брачного поведения

Религия навязывает верующим стереотипы брачного поведения: обычно она требует от своих последователей заключать браки в пределах своей религиозной группы: католик с католичкой, протестант с протестанткой, шиит с шииткой, иудей с иудейкой и т. д.

Эта тенденция увеличивает степень инбридинга в пределах группы – то есть более частые союзы с индивидами, с которыми существует родственная связь (хотя бы далекая). Мы говорим не о близких родственниках – родитель – ребенок, брат – сестра, а о двоюродных и троюродных родственниках. Инбридинг, продолжающийся из поколения в поколение, увеличивает степень родства между членами группы (генетическое подобие по общему предку). В то же время он создает генетический разрыв с членами других групп – член одной группы имеет меньшую степень родства с членами другой.

Важную роль здесь играют два типа миграции. Аутбридинг (союз неродственных индивидов) происходит по двум причинам: член группы женится или выходит замуж за члена другой группы; член группы обращается в другую веру и переходит в другую группу.

Например, когда мужчина переходит в другую группу и его дети воспитываются вне первоначальной отцовской группы, его миграция расценивается как «селективная смерть» его генов для группы. Группа теряет генетические характеристики этого члена, включая его склонность к аутбридингу. Грубо говоря, если он менее этноцентричен, менее эгоистичен, менее узок в мировосприятии, чем члены его первоначальной группы, то его переход в другую группу понижает частотность этих качеств в первоначальной группе (то же самое произошло бы, если бы он умер в раннем возрасте).

С другой стороны, переход этого мужчины в другую группу оказывает противоположный эффект. Он расценивается как «селективное рождение» – как бы приравнивается к рождению нового человека (репродуктивного возраста), обладающего вышеперечисленными качествами.

Возвращаясь к составу первоначальной группы, важно осмыслить такой вопрос: при каких условиях и в какой степени происходит «миграция внутрь»? Если мужчина женится на женщине, исповедующей другую веру, и их дети принимают ее веру, то одинаковый набор качеств теряется путем «миграции наружу» и возвращается путем «миграции внутрь». Но одинаково ли сильны эти два процесса? Если больше членов группы уйдет, чем придет, то в этой группе степень родства повысится. У меня не было возможности изучить этот вопрос более подробно, но если бы меня заинтересовала генетика религиозной разнородности, то я бы обратил внимание на межгрупповую миграцию – особенно ее масштаб и соотношение половой принадлежности мигрирующих.

Что касается генетики, влияние инбридинга известно. «Плод» инбридинга демонстрирует меньшую внутреннюю изменчивость, чем «плод» аутбридинга. Генетическое сходство имеет два пагубных последствия. С одной стороны, относительно редкие негативные признаки, выражающиеся при наличии двух копий одного гена (например, серповидно-клеточная анемия, болезнь Тея – Сакса), становятся более распространенными. С другой стороны, уменьшается степень генетической изменчивости, помогающей сопротивляться быстро эволюционирующим болезням (аутбридинг является генетической защитой).

Вторая форма «миграции внутрь» (не связанная с браком) – это обращение в новую веру; в различных религиях правила на этот счет различаются. Так, в христианстве всегда поощрялось обращение иноверцев в свою веру любыми способами, то же можно сказать и об исламе. Мусульманские сунниты и шиа распространились из Сенегала в Судан, Ливан, Пакистан, Индию, Индонезию, и в обеих этих группах существует похожий характер «интербридинга» в пределах каждой группы, но ограниченный обмен между группами. Не считая некоторых исключений, иудеи не были склонны обращать в свою веру других людей, хотя сами подвергались вынужденному обращению в другую веру (например, в Испании в XVI веке).

Религия осуждает самообман

Во многих религиях есть учения, которые прямо или косвенно осуждают самообман. В них говорится о том, что самообман не только мешает человеку познать себя и других, но и самого Господа. Начнем с того, что существует презумпция ценности и правильности глобальных принципов. Что является правдой здесь, должно быть правдой и там; что применяется к тебе, должно применяться и ко мне. Сама универсальность принципов выступает против обмана и самообмана. Если вам велят относиться к другим, как к себе, то у вас есть правило, которое, если ему следовать буквально, будет противодействовать вашим неосознанным самообманным действиям, совершаемым в своих интересах, а не в интересах других людей. Подобные универсальные правила могут уменьшать степень самообмана. Конечно, как мы убедились, универсальность таких «универсальных» принципов легко перечеркивается вследствие дробления религий, формирования подгрупп и захвата власти одной из групп.

В религиях есть проповеди, явно направленные против самообмана. Вспомните известную проповедь Иисуса о том, что нельзя судить других (Матфей 7: 1–5):

Не судите, да не судимы будете, ибо каким судом судите, таким будете судимы; и какою мерою мерите, такою и вам будут мерить. И что ты смотришь на *censored*к в глазе брата твоего, а бревна в твоем глазе не чувствуешь? Или как скажешь брату твоему: «Дай, я выну *censored*к из глаза твоего», а вот, в твоем глазе бревно? Лицемер! вынь прежде бревно из твоего глаза и тогда увидишь, как вынуть *censored*к из глаза брата твоего.

Я перевожу это напрямую на язык самообмана. Остерегайтесь лицемерия, потому что оно легко провоцирует самообман. Возможно, вы проецируете на других свои ошибки. Остерегайтесь, как бы вас не стали судить по тем же критериям, по каким судите вы. Почему вы замечаете главную ошибку вашего соседа, но не видите свою? Вместо того чтобы отрицать собственную ошибку и проецировать ее на других, признайте ее и посмотрите внимательно – может быть, есть и другие. В противном случае вы – лицемер, критикующий не того человека.

Еще один аргумент против поспешности и несправедливости, с какой мы судим о других, – случай, описываемый в Библии: к Иисусу приводят женщину, которую хотят забить камнями за прелюбодеяние. Какова его реакция? «Кто из вас без греха, пусть первый бросит в нее камень». В Библии говорится, что все стали уходить один за другим, начиная со старших – у кого было больше грехов – и заканчивая младшими. Цель обеих притч – вызвать внутренние противоречия – именно так универсальные истины борются против самообмана.

В других учениях не так явно осуждается самообман, но в них присутствует похожий скрытый смысл. Вот притча, которая говорит об отношении к членам своей и чужой группы. Притча о добром самаритянине (вероятно, об арабе или палестинце). В этой истории иудеи проходят мимо раненого собрата. Однако только представитель другой этнической группы, араб, самаритянин, откликается на страдания несчастного, перевязывает ему раны, кормит, поит и находит ему безопасное пристанище. Кто в этой истории достоин освещения, кто бессердечный член группы и кто ненавидимый аутсайдер? Вспомните ночной визит Никодима к Иисусу. Именно его желание посетить Иисуса ночью, скрывшись от чужих глаз, сделало его лицемером; позже он вместе с другими фарисеями осудил Иисуса, хотя потом помогал в погребении Христа.

Другим примером является структура молитвы Господа («Отче наш»), которая также имеет отношение к явлению самообмана. Во-первых, молитва короткая. Во-вторых, она поделена на три части – признание смирения: «Да святится имя Твое» и «Да будет воля Твоя». Когда мой самолет приземляется в аэропорту, я часто произношу про себя: «Да будет воля Твоя», – и добавляю слова надежды на то, что эта воля не выразится в

крушении самолета. Но если так случится, то «да будет воля *Твоя* ». Другими словами, давайте подчинимся глобальному замыслу и не будем пытаться его изменить посредством персональных просьб. Давайте умерим свои личные притязания. В любом случае, если самолет упадет, то он упадет; единственное, о чем мы можем молиться, это о собственном спокойствии.

Во второй части молитвы – что весьма занятно – вам позволяют просить о двух вещах, и одна из них условна. Вы можете попросить то, в чем нуждается любое живое создание, – хлеба насущного. Затем можно попросить о прощении своих грехов, но *только при условии* прощения грехов других людей. Это критический момент. Никакого всепрощения. Чтобы что-то получить, нужно что-то отдать: чтобы быть прощенным, нужно простить. Это связано с психологическим намерением, которое должно способствовать уменьшению степени самообмана.

И наконец, заключительная часть, в которой вы просите не вводить вас в искушение – как бы устанавливая себе предписание не поддаваться соблазнам – и защитить вас от всего зла (включая зло, которое вы можете навлечь на себя сами). Здесь не упоминается никакое «посредничество». Здесь нет слов «и пусть президент продолжает принимать мудрые решения, и да благословит Господь Америку», которые так часто можно услышать в американских церквях (или более абсурдный вариант из слов президента Джорджа У. Буша: «Пусть Бог продолжает благословлять Америку»). Поразительная способность есть у многих христианских священников – забывать фактические слова учения Иисуса во время произнесения воскресной молитвы, и виной тому – обман или самообман.

Иногда проповедь против самообмана приобретает метафорический характер. В двадцать седьмом псалме Давид заявляет: «Сердце мое говорит от Тебя: „Ищите лица Моего“; и я буду искать лица Твоего, Господи». Трудно представить себе, как можно смотреть Богу в лицо и лгать – Богу или себе.

Можно привести параллельный пример из ислама. У суфиев есть четкое различие между малым джихадом – борьбой с внешним миром, и большим джихадом – борьбой с самим собой. Суть малого джихада относительно проста – это стремление обратить представителей других групп в свою веру. В крайнем случае умирают либо они, либо представители своей группы, которые возносятся при этом в рай. Нет особых проблем. Но борьба с собой гораздо более трудна – чтобы достичь божественного просветления, нужно научиться контролировать свое тело. Этот личный джихад требует установления контроля над своими желаниями (страсть к обогащению, удовольствиям, удовлетворению) в целях очищения души. Такие желания препятствуют самопознанию, поощряя самообман, – эта идея вполне согласуется с принципами нашей логики. Согласно суфийской системе мышления, нужно поработить свои желания, иначе они поработят вас. И наконец, контроль над своим внутренним состоянием способствует лучшему контролю внешних проявлений, обстоятельств внешнего мира. Один китайский мудрец однажды кратко озвучил этот универсальный принцип. Его спросили: «О мудрец, что является самым трудным?»

Он ответил: «Самое трудное – это познать себя». – «А что является самым легким?» – «Давать советы другим». Различные восточные религии часто призывают нас к крайнему отказу от своих физических проявлений с целью освобождения своего «я» от эгоцентризма.

Просительная молитва – эффективна ли она?

В христианских кругах распространено одно странное поверье, заключающееся в том, что просительная молитва обладает огромной силой. То есть многие люди убеждены, что если в одном помещении соберется группа людей, которые будут усиленно «биться лбом об пол» от имени кого-то, кто находится за несколько миль от них в больнице и подвергается хирургическому вмешательству, это окажет положительное влияние на результат операции. Если бы так и происходило, то законы физики ежедневно, даже ежеминутно нарушались бы при воздействии божества, которое изменяло бы реальность в ответ на мольбы просителей в соответствии с неизвестными критериями. Исследования по этому вопросу проводились несколько раз, но чаще всего выборка была мала, результат интерпретировался неполно, так что всегда присутствовали свидетельства в защиту утверждения и в опровержение его. Таким образом, поддерживалась иллюзия того, что «в этом что-то есть».

И вот, наконец, было проведено многомиллионное, тщательно организованное исследование. В эксперименте участвовали шесть больниц, в которых группы людей молились за определенных пациентов в течение двух недель с того дня, как они поступали в хирургическое отделение. Была и вторая группа пациентов, за которых не молились. Кроме того, среди тех пациентов, за которых молились, присутствовали те, кому рассказали о ежедневных молитвах, и те, кто об этом ничего не знал. Все пациенты подвергались послеоперационному наблюдению в течение месяца. Результаты оказались совершенно однозначными: просительная молитва не производит никакого воздействия на результат, на состояние здоровья пациента. Ни намека. Итак, на первый вопрос мы получили ответ: молитва не оказывает прямого воздействия.

Но, может быть, она производит эффект плацебо? Приносит ли вера в эффективность молитвы пользу пациенту? Как раз наоборот! У тех пациентов, кому рассказали о ежедневных молитвах за них, наблюдалось больше послеоперационных осложнений разного вида, чем у тех, кто находился в неведении. В чем же причина? Появилось такое предположение: когда человеку говорят, что за него молятся, он воспринимает ситуацию более серьезно, думает, что его здоровье находится в большей опасности, чем это есть на самом деле, что, конечно, повышает уровень стресса. Пациенту ничего не предлагается, кроме бесполезной молитвы: никаких разговоров об уборке его квартиры или о том, что его собака в добром здравии, никаких разговоров о будущем, только заявление о неких людях, которые направляют свои мысли на его благополучие.

Замечу, что набожные люди не видят никакой проблемы в результатах этого научного исследования – якобы это Бог дает нам такой ответ, намеренно не проявляя себя, скрывая пользу от молитвы. Делает он это, чтобы ученые (скорее даже все неверующие) оставались в неведении, «впотьмах». Разве не говорил Иисус: «Я открою младенцам то, что утаю от мудрых»?

Религия и террористические атаки смертников

Во всем мире наблюдается увеличение в геометрической прогрессии количества атак террористов-смертников, по крайней мере за последние двадцать лет. Под этим подразумевается, что член религиозной общины жертвует своей жизнью в целях нанесения вреда (смерти и тому подобного) большому числу представителей другой общины. Нет

сомнения в том, что такое поведение может быть в принципе эффективной политической (и репродуктивной) стратегией, обусловленной большой пользой, приносимой «мучеником» своей общине. Но ясно и то, что такое поведение вызывает и ответную враждебность. В любом случае, террористический акт смертника служит мерой готовности общины совершить насилие по отношению к другой общине ценой собственных больших затрат.

Интересно узнать, есть ли здесь связь с религией. Недавние исследования, проведенные различными способами, предоставили нам очень интересные результаты. С одной стороны, религиозная активность способствует участию в террористических актах (и поддерживает его), с другой – она не оказывает побуждающего воздействия. В чем же разница?

Религиозность проявляется в двух аспектах: внешнем, социальном, и внутреннем, созерцательном. Относительно суицидальных состояний (палестинские исследования, прайм враждебности для израильских поселенцев) религиозная активность, участие в религиозных мероприятиях (социальный аспект) положительно коррелируют с возможностью совершения смертнического террористического акта в отличие от молитвы (интроспективный аспект). Эта закономерность проявляется во всех исследованиях. Результаты исследований по шести религиям говорят об одном: регулярное посещение религиозных служб имеет связь с возникновением враждебности по отношению к членам других религиозных общин и в некоторых случаях с готовностью стать жертвой-мучеником. Молитвенные акты не имеют такой связи. «Внешний джихад» суфиев осуществляется посредством социальных взаимодействий, «внутренний джихад», имеющий большее значение, – путем достижения независимости с помощью молитвы. Такова двойная сущность религии – эгоцентричность и враждебность вовне и созерцательность, альтруизм внутри.

Религия > самоуверенность > война

Религии вносят свой вклад в разжигание военных действий. Они поощряют развитие внутригруппового менталитета, что поддерживается характером заключения брачных союзов, повышающих степень внутригруппового родства (и понижающих степень родства с членами других групп), а также предоставляют группе основу для деятельности, заключающуюся в самообмане. Почему религии так привлекательны для своих адептов? Они дают одно неоспоримое преимущество – уверенность в себе, или самоуверенность. Убийство зачастую не только не запрещается религией (имеется в виду убийство членов других общин), но даже требуется. Убийство безбожников, иноверцев становится моральным долгом, волей Бога. Таким образом, член религиозной общины чувствует себя исполнителем Божьей воли. Скрытый смысл этого явления заключается в следовании предопределенному пути естественного отбора. Библия же предостерегает от следования этому пути: «Мне отмщение», – говорит Господь.

Глава 13. Самообман и структура общественных наук

Наши знания обладают определенной структурой. Возьмем, например, науку с ее разнообразными дисциплинами – математикой, физикой, химией, биологией, психологией и т. д. Или историю, философию, филологию, литературу, поэзию… Как самообман может влиять на структуру знаний?

Мы уже говорили об истории. В этой же главе я хочу обратить внимание на социальную биологию и другие общественные науки – экономику, культурную антропологию, психологию. Если мы много раз уже убедились в том, что самообман деформирует когнитивную функцию человека (вспомните летчиков, правительственные организации, военных лидеров и т. д.), то неужели и сами системы наших знаний деформируются подобным образом под воздействием самообмана?

У этого вопроса есть несколько аспектов, которые кажутся мне особенно важными. Во-первых, предполагается, что система знаний тем больше искажена, чем более это выгодно

кому-то. Если мы пытаемся точно направить ракету или быстро передать какое-то знание, то мы обращаемся к науке, в основе которой лежит ряд постоянно и неумолимо усложняющихся механизмов обнаружения обмана и самообмана. Большой успех науки частично объясняется именно этой ее характеристикой.

Во-вторых, бросается в глаза то, что чем больше социальная составляющая науки (особенно в отношении к человеку), тем больше будут искажаться знания вследствие самообмана и тем медленнее она станет развиваться в сравнении с «менее общественными» науками. Возможно, сложность, присущая социальным явлениям, затрудняет научный прогресс, но современная физика чрезвычайно сложна, а многие из ее открытий были сделаны с применением методов, которые не подвергались влиянию самообмана. Изучение истории представляется мне нескончаемым конфликтом между несколькими честными историками, пытающимися создать правдивую картину прошлого, и целой толпой людей, которые заинтересованы в первую очередь в формировании позитивного и величественного образа своей деятельности – то есть фальшивого исторического повествования.

Есть еще один немаловажный аспект развития общественных дисциплин – вероятность того, что первичная нравственная установка по отношению к какому-либо вопросу влияет на развитие теории и знания в области этого вопроса, – то есть справедливость может предшествовать истине (и фальшивой справедливости). Давайте начнем с этой темы.

Справедливость предшествует правде?

В академических кругах распространено мнение, что теория справедливости проистекает из теории истины. Но давайте предположим, что наши моральные принципы относительно справедливости препятствуют поиску правды. Например, неосознанная предрасположенность к несправедливой моральной установке способствует возникновению когнитивного искажения в ее сторону. Поэтому «правда» по отношению к этой установке будет искажена предшествующей предрасположенностью.

Иными словами, несправедливость поощряет самообман, отсутствие осознанности и неспособность воспринимать реальность, справедливость же оказывает противоположное воздействие. Это может глубоко влиять на жизнь человека, воздействовать на социальные теории на микроуровнях – брак, семья, работа и на макроуровнях – общество, война и т. п. Мы можем быть убеждены, что наши цели являются объективной истиной, правдой, но на самом деле они происходят из наших предубеждений. Логично предположить, что предрасположенность к справедливости может быть главным помощником в правдивом объективном восприятии социальной реальности. И наоборот, предрасположенность к псевдосправедливости дает противоположные эффекты. Предрасположенность к справедливости можно использовать в защитных целях – например, в предотвращении восприятия научной дисциплиной новых знаний, но она также способна увести далеко от правды, в чем мы убедимся, когда будем говорить о культурной антропологии. Поведение, как я уже говорил, может провоцировать появление верований, убеждений, но остается открытым вопрос, что является основной причиной поведения – справедливые или несправедливые моральные установки.

Своим успехом наука обязана механизмам предотвращения самообмана

Своим успехом наука, по-видимому, в большей части обязана ряду встроенных механизмов, предотвращающих обман и самообман. Прежде всего предполагается, что любое знание должно быть очевидным. Известные математические доказательства (теорема Геделя) начинаются с объяснения того, какие символы используются и что они означают. (В противоположность этому в общественных науках целые субдисциплины могут «расцветать» на основе некогда плохо составленных формулировок.)

Предполагается, что результат научных изысканий должен быть сформулирован

недвусмысленно, с применением терминов и методов, которые позволят впоследствии любому человеку воспроизвести его в полном объеме. И это является ключевым условием отсутствия искажения – возможность повторения научной работы в целях проверки результатов. Подумайте об огромном количестве фальсификаций, «уток», которые отвергаются наукой, не будучи способными преодолеть этот первый барьер (например, попытка получения атомной энергии с помощью холодного ядерного синтеза). Конечно, такие мистификации, как психоанализ, с самого начала не поощряют экспериментальные исследования. Требование точного описания научных результатов в целях обеспечения возможности их повторения применяется не только к экспериментальной работе, но и к любым способам сбора интересующих данных.

Эксперименты проводятся в контролируемых условиях – то есть определенные ключевые переменные остаются неизменными или подвергаются изменению согласно некой логике или шаблону. Затем результаты проходят статистический анализ, методы которого значительно усложнились за последние сто лет. Теперь можно провести тщательный поиск информации по очень большому объему данных. Согласно установленному правилу, результаты, частота случайной генерации которых составляет более 5 %, отвергаются как ненадежные. В случае очень важных исследований, например в области медицины, соотношение ошибочных данных не может быть больше 1 %. Наконец, чтобы сделать статистически верные обобщения, можно провести мета-анализ смежных исследований в данной области. Каждый из этих этапов уменьшает возможности возникновения обмана и самообмана. Они также позволяют ранжировать информацию по степени ее надежности (статистическая значимость) и степени эффективности (слабое/ сильное воздействие).

Решающий критерий благонадежности науки – ее способность предсказывать будущее, то есть проявление определенных, неизвестных пока факторов. Да, луч света действительно изгибается под действием гравитации (по Эйнштейну); при наблюдении затмения Солнца видимое положение звезд на небе изменилось вследствие гравитации Солнца. Тот же принцип проявляется и в гораздо меньших масштабах. Факт того, что у муравьев существует отношение вклада в самок и самцов, равное 1: 3 (в отличие от других живых существ), был предугадан только на основе знания о степени родственных связей (коэффициент родства самок муравьев, которые определяют это соотношение, к сестрам и братьям одинаков и составляет 3 в отличие от других живых существ) и подтвержден многочисленными детальными исследованиями.

Конечно, ученые могут заявлять, что их «предсказания» не основаны на каких-либо предварительных выводах или информации, хотя на самом деле эти «предсказания» являются «постсказаниями». В этом красота предсказания Эйнштейна в сравнении с предсказанием о муравьях: откуда, черт возьми, Эйнштейн мог взять предварительную информацию о видимом положении звезд на небе во время солнечного затмения более чем за 10 лет до совершения события? В противоположность этому вопрос соотношения полов у муравьев можно с легкостью изучить до формулирования своего «предсказания».

Правдивой, истинной науке предъявляется еще одно требование. По возможности любое знание должно быть основано на предсуществующем знании. Ключевые гипотезы могут входить в противоречие с более ранними знаниями или поддерживаться ими. Если же знаний по этому вопросу пока не существует, наука должна предположить, какова ценность получения этих знаний. *Фундаментальные* ошибки – как в науке, так и в строительстве, – являются весьма опасными. Однако во многих отраслях общественных наук существует на удивление сильное сопротивление принятию этого требования (см. ниже).

Структура естественных наук такова: физика опирается на математику, химия – на физику, биология – на химию и, в

принципе, общественные науки – на биологию. Что касается последнего, это наше искреннее желание, и мы надеемся, что оно в полной мере осуществится в ближайшее время. Однако наука за наукой – от экономики до культурной антропологии – сопротивляется связи с биологией, что ведет к разрушительным последствиям. Зачастую логика основывается на чем угодно, только не на предположениях, способных пройти проверку на достоверность.

В противоположность этому математика дает физике логическую строгость, физика химии – модель атома, химия биологии – молекулярную модель. А биология? Должно быть, она многим может поделиться с другими науками, а самое важное – четко сформулированной и хорошо проверенной теорией личного интереса, а также набором экспериментальных данных, включающих сведения о многочисленных переменных факторах (иммунологических, эндокринологических, генетических), которые в противном случае остались бы невыявленными.

Чем более «общественна» дисциплина, тем неспешнее ее развитие

Физика мало способствует появлению у нас самообмана. Какое влияние окажет на нашу повседневную жизнь вопрос, является ли гравитационный эффект мюона позитивным или негативным? Да никакого. Поэтому развитие данной области знаний не подвергается воздействию обмана или самообмана – за одним только исключением. Ученые-физики склонны преувеличивать важность и ценность своей работы. Они говорят о создании «теории всего» и делают другие помпезные заявления, но их социальная полезность, как мне кажется, имеет прямое отношение к военным действиям. Основной функцией физических исследований было развитие средств ведения войны – создание мощных бомб, которые можно переносить на дальние расстояния. Когда я узнал о том, что на постройку суперколлайдера, устройства, в котором крохотные частицы разгоняются до невероятных скоростей, а затем сталкиваются друг с другом, было потрачено 9 миллиардов евро, я сразу же подумал: «Бомбы». На развитие физики, а также смежных наук тратятся ресурсы гораздо большие, чем это было бы разумно, и они растрачиваются не на создание универсальной теории.

На мой взгляд, ключом к развитию физики как цельной и сложной науки является полная ее изоляция от социальных аспектов или социального наполнения любого рода. Мне кажется, чем больше социальная составляющая науки, тем медленнее она развивается, так как сталкивается с мощными силами обмана и самообмана. Так, данные психологии, социологии, антропологии, экономики способны повлиять на наше самосознание, а значит, в самой структуре этих наук могут быть заложены обманные импликации. То же можно сказать и о некоторых разделах биологии, особенно о социальной теории и генетике человека. В основе многих заблуждений лежит одна общая черта – какая-либо функция интерпретируется на более высоком уровне, чем это оправданно (например, общество вместо индивида).

Самообман в биологии

В течение примерно одного века биологи допускали грубую ошибку в анализе развития социума. Они утверждали, что естественный отбор способствовал тому, что отражало интересы группы или вида, хотя на самом деле он благоприятствует интересам индивида (в отношении выживания и репродукции), как утверждал Дарвин. Если выразиться точнее,

естественный отбор способствует изменению генов индивида, «подстраивает» их так, чтобы увеличились шансы индивида на выживание и воспроизведение.

Однако почти с того момента, когда была опубликована теория Дарвина, ученые вернулись к старой интерпретации данного вопроса (выгода для вида, экосистемы и пр.), только теперь они цитировали Дарвина в поддержку своих убеждений. Эта фальшивая теория была как раз примером социальной теории, которую легче навязать представителям определенной группы в целях повышения их ориентации на групповые интересы. Ее также можно использовать для оправдания поведения индивида заявлением о том, что его действия «обслуживают» интересы группы (например, убийство под видом контроля над численностью населения), а также для создания идеального образа бесконфликтного мира.



Возьмем, например, классический пример – убийство самцами детенышей (убийство мужчинами младенцев). Явление первоначально было детально изучено у обезьян-тонкотелов, обитающих в Индии, а сейчас наблюдается у более чем ста видов животных. Убийство самцами приемных детенышей, произведенных другими самцами (убийство мужчинами детей), было рационализировано как механизм контроля над численностью популяции, защищающего представителей вида от голода и разорения. Таким образом, считалось, что это убийство служит интересам всей группы. Естественно, это не так. Так как кормление младенца препятствует наступлению у женщины фазы овуляции, убийство младенца приводит мать «в состояние готовности» для дальнейшего воспроизводства потомства. В некоторых популяциях мужские особи убивают почти 10 % младенцев – причем при каждом убийстве «выигрывается» в среднем только два месяца материнского времени. Эти убийства не связаны с плотностью населения (как было бы, если бы они служили средством регулирования численности популяции), но они связаны с частотой, с которой мужские особи завоевывают власть в новой группе. Это исследование показывает, что в каждом поколении естественный отбор может быть причиной огромных социальных потерь в угоду мужским особям, даже если они получают не большую выгоду (два месяца времени женской особи) в сравнении с потерями женской особи (двенадцать месяцев материнства).

Известны утверждения ученых о том, что агрессия самцов, по сути, приносит выгоду виду, так как всегда лучше, если самку завоевывает более сильный из двух самцов. Но исследования не подтверждают это. Остается под вопросом, имеют ли более агрессивные самцы иные локусы генов; на этот вопрос есть свой ответ в каждом конкретном случае (особенно учитывая выбор самкой самца). Возможно, успех агрессивных самцов повышает

распространение генов агрессивности, что в противном случае бесполезно для вида (или для потомства женского пола). В любом случае, самцы морских слонов, сражающиеся за самок, убивают в среднем 10 % молодняка каждый год (потомства, произведенного другими самцами), затаптывая их до смерти во время боя. В каком смысле такая агрессия полезна для вида? Уничтожают ли они таким образом слабые гены?

Также подразумевается, что близкое родство особей освобождает их от конфликтов. Поэтому коэволюция матери и детеныша якобы происходит в гармонии. Как мы убедились в главе 4, ничего подобного. Даже при формировании плаценты организм матери не «помогает» зародышевым тканям – он способствует развитию физических и химических препятствий (чтобы избежать излишнего вклада в потомство впоследствии). Подобно этому в 1960-х годах орнитологи воображали, будто птичьи семьи, за которыми они наблюдают, бесконфликтны. Вскоре ученые убедились, что это неправда, так как опыт показывал, что уровень внебрачного отцовства превышает 20 %.

Таким образом, в течение долгих лет биологами использовалась такая форма аргументации, которая помогала закрепить в сознании людей и общественных науках концепцию того, что эволюция благоприятствует изменениям, приносящим пользу семье, группе, культурной общине, виду и даже, возможно, экосистеме. Антропологи вскоре стали рационализировать войну как следствие эволюционного развития, так как она представлялась привлекательным методом управления популяцией. Отметим, что эта ошибочная аргументация не имеет отношения к несоциальным признакам. Коленная чашечка позволяет человеку стоять прямо, не затрачивая дополнительную энергию. Она эволюционировала, так как это приносило пользу индивиду, но если бы вы сказали, что она также принесла пользу и виду, то не ошиблись бы. В случае с общественными признаками все совсем по-другому. Как мы убедились, можно полностью извратить причину эволюции признака, дав ошибочное представление о его выгодности для индивидов, не учитывая его цену для других индивидов. Вместо этого утверждается, что эволюционировавший признак приносит пользу всем индивидам. Это зачастую выливается в повторное подтверждение выводов теоремы Панглосса – что «все делается к лучшему в лучшем из миров».

Подобно этому объяснение альтруизма по отношению к другим не представляет никакой проблемы для тех, кто придерживается мнения, что такое поведение выгодно для вида: до тех пор, пока выгода превышает потери, вид получает чистую выгоду. Но если рассматривать проблему на уровне индивида, объяснение альтруистичного поведения представляет собой проблему и требует особых оговорок, связанных с родственными отношениями или взаимными отношениями, которые заключают в себе конфликт. Последнее вызывает справедливое желание провести оценку невзаимных отношений, что представляется неважным, если вы придерживаетесь взгляда об ориентации эволюции на интересы группы.

Является ли экономика наукой?

Если ответить кратко, то нет. Экономика ведет себя, как наука, и делает «научные заявления» – ей удается впечатляющим образом применять математические методы и получать ежегодно Нобелевскую премию – но все-таки это пока не наука. Она не склонна опираться на базисные знания (в данном случае на биологию). Это весьма странно, так как модель экономической активности неизбежно должна быть построена на понятии о том, к чему стремится организм индивида. Что мы пытаемся максимизировать? Отвечая на этот вопрос, экономисты жульничают. Предполагается, что люди стараются максимизировать свою «полезность». А что такое полезность? Ну, это все, что люди хотят максимизировать. В каких-то ситуациях это получаемые деньги, в других – количество пищи, в третьих – секс. Поэтому чтобы объяснить, когда какой вид «полезности» важнее, нам необходимо ввести понятие предпочтения. Это определяется эмпирическим способом, так как сама экономика объяснить, как организм склонен ранжировать эти переменные, не способна. Однако выяснить все предпочтения в каждой конкретной ситуации не представляется возможным с самого начала не только для целой группы, но и для одного-единственного организма.

Оказывается, в биологии уже сейчас разработана теория о том, что такое полезность (даже если она неправильно интерпретировалась в течение около ста лет), основанная на концепции Дарвина о репродуктивном успехе. Если мы говорим о полезности (то есть выгоде) для живого существа, то нужно знать, что это относится к совокупной приспособленности организма, иными словами, к числу выживающего потомства и воздействию (позитивному и негативному) на репродуктивную успешность родственных особей. Во многих ситуациях уточнение в виде этого определения (в сравнении с понятием репродуктивного успеха) не обязательно, но забывая о наработках биологии, экономисты в своих попытках создать отдельную науку упускают важнейшие связи. Они зачастую косвенно полагают, что рыночные силы естественным образом будут сдерживать затраты вследствие обмана в социальной и экономической сферах, но это их убеждение не соответствует тому, что показывают нам повседневные наблюдения. Однако оторванность указанной «науки» от реальности и ее противоречия замечаются обществом только тогда, когда весь мир сталкивается с экономической депрессией, причинами которой является коллективная жадность в сочетании с фальшивой экономической теорией.

Ошибка частично связана с тем, что термин «полезность» довольно многозначен. Он может относиться к полезности ваших действий по отношению к вам или к представителям вашей группы. Экономисты с легкостью утверждают, что оба интереса равноценны. Они убеждают нас в том, что индивиды, действующие в своих интересах, стремятся к удовлетворению интересов группы. Таким образом, экономисты совершенно упускают из вида тот факт, что ничем не ограничиваемые действия по достижению своих интересов могут оказать катастрофическое влияние на всю группу. Это очень распространенная ошибка, биологи могут привести сотни ее примеров. Ни в коем случае нельзя утверждать, что два эти вида полезности объединены. В каждом конкретном случае нужно рассматривать их в отдельности.

Примечательна недавняя попытка экономистов вывести связи экономики с родственными дисциплинами, которые привели к появлению бихевиористской экономики (особенно приветствуется ее связь с психологией). Но, как всегда, несмотря на все попытки, экономистам не удается провести параллели с эволюционной теорией. Даже те, кто предлагает объяснение экономического поведения с эволюционной точки зрения, зачастую приводят странные нелогичные доводы. Например, недавно было распространено ошибочное мнение (опубликованное во всех журналах), что наше поведение эволюционировало таким образом, чтобы приспосабливаться к условиям искусственных экономических игр.

Чтобы понять, насколько это абсурдно, вспомните игру «Ультиматум», описанную в главе 2. Люди часто отвергают несправедливые предложения разделения денег (например, 80 % от всей суммы – предлагающему деньги и 20 % – получателю), даже если в результате ничего не получат. Таким образом, игра измеряет наше чувство справедливости: что мы готовы потерять ради того, чтобы наказать кого-то, кто несправедлив к нам? Но группа экономистов (среди которых даже было несколько антропологов для пущей убедительности) сделала шедевральное заключение: люди ведут себя так, будто они эволюционировали, чтобы приспособиться к условиям этого лабораторного эксперимента. Иными словами, то, что мы отказываемся от несправедливых предложений с целью наказать виновного при совершенно анонимном обмене, означает для них то, что данная особенность поведения эволюционировала именно для приспособления к данной ситуации, – единоразовый обмен, не приносящий пользы субъекту действия, но приносящий пользу группе. Снова группа берет верх над индивидом. Но это в такой же степени логично, как утверждение о том, что наш страх при просмотре фильма ужасов появился в результате эволюции, чтобы индивид смог приспособиться к кинопоказам. В течение сотен лет биологи приносят живых существ в лабораторию, чтобы изучить особенности их поведения, но ни один ученый еще не упростил изучение *функции* особенностей поведения до такой степени, чтобы утверждать, что поведение эволюционировало в целях приспособления к условиям лаборатории.



Недавний лауреат Нобелевской премии в области экономики удивлялся, как это возможно, что его наука не смогла предсказать экономический кризис, начавшийся в 2008 году. С одной стороны, конечно, экономические явления очень сложны по своей природе, они включают действие многих факторов, а конечный итог – результат совокупного поведения огромного количества людей, хотя и не такой сложный, как погодные явления, но предсказать его не менее трудно. Экономист озвучил такую причину: слепое увлечение экономистов математическими изысканиями привело к игнорированию реальности. Да, это часть проблемы, но опять-таки он не отметил, что первое, на что необходимо обратить внимание при изучении реальности, – и это представляется очевидным вот уже тридцать лет, – это биологическая подоплека. А конкретно – эволюционная теория. Если бы тридцать лет назад экономисты

построили свою теорию экономической полезности на теории биологического эгоизма – оставив в стороне красивые математические выкладки и уделив особое внимание математике, относящейся к делу, – то мы бы сейчас обошлись без некоторых экстравагантных экономических концепций, касающихся, например, врожденных антиобманных механизмов, активизирующихся для защиты от вредоносного воздействия неограниченного экономического эготизма тех, кто находится на вершине.

Наконец, когда наука притворяется наукой, а не является таковой в реальности, она склонна искаженно и предвзято оценивать реальность. Вот пример такого поведения, которое наблюдается уже в течение пятнадцати лет. Всемирный банк рекомендует развивающимся странам открыть свои рынки для зарубежных товаров и позволить рынку восторжествовать на благо страны. Когда программа внедряется и проваливается, диагноз оказывается простым: «Наш совет был хорош, но вы неправильно ему следовали». Такую логику трудно опровергнуть.

Культурная антропология

В середине 1970-х годов культурная антропология допустила катастрофическую ошибку, от которой ей еще предстоит оправиться (по крайней мере, в США). До того времени эта наука называлась социальной антропологией и занималась изучением всех форм общественного поведения людей в разных странах. Этот раздел знаний должен был кооперировать с физической антропологией, изучением физической организации, включая исследование окаменелостей и ископаемых артефактов. Внезапно в начале 1970-х годов в биологии возникла серьезная социальная теория, и многие социальные аспекты впервые были освещены с научной точки зрения: теория родства, включая отношения родитель – ребенок, относительный родительский вклад и эволюцию дифференциации полов, соотношение полов, взаимный альтруизм, чувство справедливости и т. д. Социальные антропологи были поставлены перед выбором: принять новую работу, освоить ее и переписать постулаты своей дисциплины в соответствии с новыми наработками либо же отвергнуть новую работу и остаться верным своим наработкам. Кто-то сказал: «Когда оказываешься перед выбором: поменять свою точку зрения или доказать, что нет необходимости ее менять, скорее всего, принимаешь второй вариант». Это правда, и особенно в академических кругах.

Вообразите себя социальным антропологом. Представьте, что посвятили двадцать лет своей жизни этой науке. При этом попутно вы совершенно игнорировали биологию. И вдруг возникает выбор: признать биологию (что весьма болезненно), посвятить три года тому, чтобы «догнать» ее (практически невообразимо), а затем попытаться соревноваться с людьми на двадцать лет моложе вас и более компетентными (невозможно) – или же остаться в своем седле и до последнего «подгонять свою лошадку» (социальную антропологию).

Физики говорят: область знаний начинает развиваться после похорон – только чья-то смерть может подвигнуть людей на то, чтобы они изменили свое мнение. Отметим, что антропологи даже не пошли хотя бы на какой-то компромисс. Они могли сказать: «Мы не будем полностью изменять свои взгляды, уже слишком поздно. Но мы позаботимся о том, чтобы наши ученики узнали о новых разработках в биологии (они даже смогут научить нас чему-то новому), а пока будем делать старую работу». Полное отрицание – квинтэссенция самообмана. Отрицание – самый простой выход, но наиболее дорогостоящий в долгосрочной перспективе, так как впоследствии становится все труднее сопротивляться новой волне

отрицаний.

Конечно, социальные антропологи не могли не ответить на вызов и даже переименовали свою науку в «культурную антропологию», что еще больше отдаляло их от биологии. Теперь человек уже не был общественным организмом, а стал культурным организмом. В основу этого подхода легли нравственные концепты. Биологический подход дал начало концепции биологического детерминизма (идеи о том, что генетика должна влиять на повседневную жизнь), негативные последствия которого включали в себя фашизм, расизм, сексизм, гетеросексизм и другие гнусные «-измы». Упоминания о естественном отборе всегда подразумевали идею существования и полезности генов, что было недопустимо по моральным причинам. Таким образом, новый раздел социальной теории полностью отмежевался от биологии, основываясь на уверенности в том, что постулаты биологии тлетворны, хотя они были уже общеприняты (гены действительно существуют, они влияют на общественные характеристики, естественный отбор изменяет их относительную частотность, в результате чего возникают значимые модели). Если убрать из изучения социальной жизни человека биологию, что останется? Слова. Даже не язык, который по своей сути является биологическим явлением, а только слова, обладающие магической силой искажения любой мысли, а наука становится просто одним из многих произвольных шаблонов мышления.

Каков же был итог? Тридцать пять (и это еще не все) потерянных лет. Они пропали в результате отказа от объединения социальной и физической антропологии. Сильные люди всегда с радостью принимают новые идеи и вносят вклад в их развитие. Слабые же бегут от новых идей и оказываются во власти странных убеждений, например о том, что слова доминируют над реальностью, что общественные концепты, такие как «род», имеют большую значимость, чем 300 миллионов лет генетической эволюции, в результате которой образовались два пола, – о чем эти люди, кажется, даже не подозревают.

Во многом культурная антропология сейчас является самообманом. Наука сама по себе – социальный концепт, один из способов познания мира. Как результат, большинство разделов американской антропологии составлены из отдельных концепций; как сказал один мой коллега-биолог: «Они думают, что мы нацисты, а мы думаем, что они идиоты», – а такая позиция вряд ли является хорошей предпосылкой для синтеза знаний и обоюдного развития.

Психология

В 1960-х годах психологи часто отрицали значимость биологии. Чтобы получить степень кандидата наук психологии в Гарварде, требовалось целый семестр посвятить физике. Это нужно было для того, чтобы получить представление о том, что такое настоящая наука. Как и экономисты, психологи собирались основать свою науку на самой себе: теория научения, социальная психология, психоанализ – конкурирующие догадки о том, что важно в человеческом развитии, не имеющие под собой никакой основы. Психоанализ был затянувшимся обманом, как мы увидим далее, а теория научения полнилась далеко идущими заявлениями о способности подкрепления адаптивно повлиять на поведение. Вскоре было доказано чисто логическим путем, что подкрепление не может способствовать созданию языка или даже ассоциаций между действиями и их последствиями, если последние отстоят от действий на некоторый период времени.

С другой стороны, психология всегда уделяла большое внимание индивиду и, следовательно, ее подход соотносился с понятием об «индивидуальной выгоде». Недавно получило стремительное развитие новое направление эволюционной психологии, а сама психология интегрировалась с различными отраслями биологии, физиологией органов чувств, нейрофизиологией, иммунологией. Итак, психология быстро становится частью эволюционной биологии, к чему она всегда стремилась.

Социальная психология несколько отстает от других отраслей психологии, возможно, именно здесь проявляется воздействие обмана и самообмана, так как эта область знания во

многом относится к общественным явлениям. В ней были созданы искусственные методы, цель которых состояла в сокращении работы и достижении быстрых результатов – проклятие, преследовавшее психологию в течение всего последнего века: желание сказать больше, чем позволяют доступные знания. Самым распространенным таким методом стали «самоотчеты» или анкеты: что люди говорят сами о себе. В ретроспективе представляется неразумным пытаться основать целую науку о человеческом поведении на ответах людей на вопросы о себе. Начать с того, что на ответы могут повлиять обман и самообман – или назовем их особенностями самопрезентации и самовосприятия. Зачастую мы не говорим о себе правду другим людям, и, что важнее всего, сами не знаем этой правды. Как мы можем быть уверены, что получим на выходе правду, используя метод анкет? Как мы можем исключить аспект обмана и самообмана из наших исследований, не имея четко сформулированной теории обмана и самообмана? Построение науки на таком фундаменте приводит к использованию множества ошибочных переменных. Утверждается, что инструменты изучения (то есть анкеты) тщательно проверены, предиктивны и внутренне логичны, то есть даже через месяц люди отвечают на вопросы точно так же, как и в первый раз, определенные параметры соотносятся с другими параметрами и все вопросы «нацелены» в одном направлении. Не особенно впечатляющая методология, но лучшей изобрести пока не удается.

Психоанализ: самообман при изучении самообмана

Фрейд заявил, что ему удалось разработать детальную научную дисциплину, изучающую самообман и аспекты человеческого развития, – психоанализ. Но признаком качества знания является его процветание. Что касается психоанализа, он не процветает. Как оказалось, эмпирический фундамент исследований в данной области состоял в так называемых «клинических знаниях» – преимущественно то, что психиатры рассказывали друг другу по вечерам после рабочего дня, пропуская по стаканчику. То есть когда психиатра спрашивали, на чем он (так как чаще всего это был мужчина) основывается, когда утверждает, что главной характеристикой женской психики является «зависть к *censored*у» или что ключом к пониманию мужчины может быть «страх кастрации», ответ обычно заключался в следующем: знание основано на общем опыте, предположениях и допущениях психиатров обо всем, что происходило во время сеанса психотерапии. Не правда ли, это кажется чем-то недоступным, не поддающимся проверке и не имеющим возможности развития? Неспособность сформулировать или разработать методологию, с помощью которой можно получить нужную информацию, является признаком «ненауки», и в этом психоанализ весьма преуспел. Когда вы в последний раз слышали о масштабном двойном слепом исследовании зависти к *censored*у или страха кастрации?

Теория Фрейда состояла из двух частей: самообман и психологическое развитие. Теория самообмана содержала множество новых концептов – отрицание, проекция, формирование реакции, механизм защиты эго и т. д. Но все они существовали в пределах системы, почти не имеющей смысла, – ид (силы инстинкта, основанные на критических модуляциях – анальной, оральной и эдиповой), эго (грубо говоря, сознание), суперэго (часть сознания или что-то в этом роде, сформированное взаимодействием с родителями и другими важными индивидами).

Его теория психологического развития искажена в том смысле, что была построена на неубедительных и сомнительных предположениях, которые не имели фактологической поддержки. В основе аргументации лежало понятие о сексуальном влечении к членам нуклеарной семьи и его подавлении, но есть основание сомневаться в том, что оно составляет главный мотив поведения человека. Естественный отбор способствует избеганию близкородственного инбридинга, который влечет за собой генетические потери, и механизмы минимизации риска инбридинга эволюционировали почти у всех видов животных – например, раннее взаимодействие с родителями и сиблингами обеспечивает

отсутствие сексуального интереса к ним. Это особенно правдиво в отношении ребенка/детеныша. То есть отец может увеличить степень родства потомства, склонив дочь к сексуальной связи, что будет достаточно для возмещения генетических затрат, но дочь не получит выгоды, достаточной для возмещения ее собственных генетических затрат. Сын, в принципе, мог бы получить выгоду, зачав потомство со своей матерью, но естественный отбор не будет этому способствовать, так как мать заканчивает репродуктивную стадию, а сын только начинает ее; кроме того, есть и другие причины демонстрации почтения к матери (особенно это связано с материнскими генами мужчины).

Таким образом, заявление Фрейда о том, что сексуальные тенденции в семье проистекают из бессознательных потребностей ребенка, представляло собой классический случай отрицания и проекции – отрицалась неадекватность сексуального влечения мужчин к своим молодым родственницам (эти случаи описывали ему его женщины-пациентки) и вместо этого представлялось, что женщины бессознательно желали именно этой связи.

Он также проявил недалекость, не рассматривая грубое обращение родителей с детьми как причину нарушения детской психики. Опять же Фрейд имел склонность к обвинению жертвы. Одним из самых известных случаев его психоанализа является случай «человека-волка», который с раннего взросления проявлял признаки психоза, похожие на признаки физических мучений, был не способен контролировать свои страхи. Фрейд сделал вывод, что синдром у этого человека развился в результате неправильного созревания: этот человек «застрял» где-то на ранней стадии развития. Но Фрейд ни слова не сказал о возможной роли отца этого человека – рассказывал о нем с теплотой, высоко оценивал его педагогические способности, упоминал его книги, хотя тот на самом деле был садистом. Отец «человека-волка» высказывался в защиту таких методов воспитания, как привязывание детей на ночь к кровати, истязания и т. п. – все это, по его мнению, делалось «во благо детей». Увы, он применял свои теории в воспитании своих детей. Один из его сыновей покончил жизнь самоубийством, а другой стал тем самым «человеком-волком», пациентом Фрейда.

Мы не знаем, насколько степень пристрастия Фрейда к кокаину в ранние годы способствовала развитию его претенциозности, но совершенно ясно, что он мог с легкостью поверить в такие вещи, как то, что число 29 играет решающую роль в человеческой жизни, или то, что мысль можно мгновенно передавать на дальние расстояния без применения каких-либо электрических устройств, и т. п. Что особенно удивляет – он смог создать культ методов, господствовавший в психологии и психиатрии в течение многих лет, и обеспечивал занятость людям, которые чувствовали склонность к тому, чтобы четыре раза в неделю заниматься фальшивой интерпретацией жизней незнакомых людей и брать за это непомерно высокую плату.

Отношение самого Фрейда к эмпирической проверке выразилось в его ответе на вопрос о том, что «не пришло ли время после 30 лет теоретизирования перейти к экспериментальному тестированию». Фрейд признал, что эксперименты не принесут никакого вреда, но сказал:

Богатство достоверных наблюдений, на которых зиждятся наши суждения, делает их независимыми от экспериментального подтверждения.

Весьма необычное утверждение, так как оно подразумевает, что опровергающие утверждение доказательства не могут расцениваться как доказательства. Иными словами, мир экспериментального подтверждения и мир психоаналитического подтверждения не зависят друг от друга. Для контраста приведу мнение известного психиатра Ричарда Фейнмана:

Неважно, насколько прекрасна догадка или насколько гениален и известен осуществивший ее человек: если эксперимент не подтверждает догадку, значит, она неправильна. Вот и все.

Самообман деформирует науку

Мы уже рассмотрели много случаев того, как самообман может искажать структуру интеллектуальных дисциплин. Это происходит и в эволюционной биологии, и во многих других, в которых тесная связь науки с изучением социального поведения человека способствует замедлению развития науки, так как в этой области большую роль играют обман и самообман. Одно из самых распространенных заблуждений: жизнь естественным образом эволюционирует так, чтобы удовлетворить потребности единиц более высокого уровня: не генов – а индивидов, не индивидов – а групп, не групп – а видов, не видов – а экосистем, и наконец, не экосистем – а целой Вселенной. Конечно, немалый вклад в развитие этих идей вносит религия, которая склонна рассматривать гораздо большие системы, чем это представляется рациональным и необходимым. Наука все же дает нам некоторую надежду, так как она обладает механизмами защиты от обмана и самообмана, несмотря на свою уязвимость перед псевдоконцепциями (Фрейд), не говоря уже о явном мошенничестве. В долгосрочной перспективе, однако, у обмана нет никаких шансов, и именно поэтому научный взгляд на мир все-таки перевешивает все другие концепции.

Глава 14. Побороть самообман в повседневной жизни

В моей жизни самообман может проявляться в двух плоскостях: в личной жизни – влияет на отношения с другими людьми и окружающим миром, и в общественной – воздействует на мою научную работу и на то, как я интерпретирую социум. Первая сфера более интимна, связана с биологической составляющей важных для меня контактов. Вторая включает в себя мышление многих людей, с которыми у меня более дистанцированные отношения.

Что касается личной сферы, вся проблема получения знаний о жизни заключается в том, что мы будто «едем в поезде, глядя назад». Нейрофизиологи доказали, что это именно так (см. главу 3). Мы осознаем поступающую информацию, а также наши намерения действий значительно позже свершившегося факта. По-видимому, мы никак не можем научиться «предсказывать» события заранее; наша способность видеть будущее, даже наше собственное поведение, весьма ограничена. Я убежден, что много знаю про самообман, однако это не мешает мне повторять свои ошибки снова и снова.



Вот, например, очень частый пример из моей жизни, связанный с конфликтом и самообманом: кто-то наносит мне вред, и я злорадно представляю, как отвечу обидчику, например напишу язвительное письмо, оскорблю его или еще как-нибудь продемонстрирую свое презрение. Мой внутренний голос говорит: «Но, Роберт, такое уже случалось в твоей жизни 614 раз, однако после совершения мести ты жалеешь об этом. Это не поможет, не поступай так». Но доминирующая часть моей личности рявкает в ответ: «Нет, в этот раз *все* по-другому! В этот раз я буду удовлетворен и счастлив». И вот я совершаю ошибку в 615-й раз. Как говорится в древней китайской пословице: «Когда планируешь

месть, выкопай две могилы, а не одну».

И напротив, я воображаю – хотя это может оказаться полнейшим самообманом, – что жизнь, посвященная поиску правды, особенно посредством науки и логики, «отполировала» мое мышление и теперь в своей работе я допускаю гораздо меньше самообмана, чем раньше. Я стал гораздо критичнее в восприятии информации, склонен требовать лучших методологий исследования. Конечно, сейчас логическая составляющая моего разума слабее, но я убежден, что редко подчиняю логику личным нуждам.

У большинства ученых наблюдается тенденция к искажению логических построений в своих целях; это происходит чаще всего вследствие соперничества со своими коллегами за общественное и научное признание. В этом случае возникает небезызвестный «синдром уязвимого эго», который заставляет многих ученых принижать заслуги людей, работающих в той же области науки. Мне всегда казалось абсурдным, насколько пониманию правды могут препятствовать мелкие личные заботы, когда поиск истины предполагается целью всей вашей работы, но при этом особенно сильно проявляется склонность к самовозвеличиванию и преуменьшению достижений других.

Впрочем, я заметил, что стандарты моих собственных аргументов, которые я активно «продвигаю», понизились. Меня теперь меньше заботит, покажусь ли я глупцом или сумасбродом, поэтому в моих утверждениях, возможно, присутствует немалая доля нелепостей. Я уверен, что возраст здесь играет большую роль. Будучи молодым, получите репутацию «дурака» – и вас надолго запомнят. Но если вы прослыли «дураком» в пожилом возрасте, то люди обычно говорят: «Ну да, со временем он слегка тронулся». С другой стороны, пожилой возраст связан с особой мудростью, когда большинство родственников младше вас и, следовательно, имеют более симметричное родство к вашему геному, что может оказать влияние на ваше будущее.

Имеет ли смысл бороться с самообманом?

Перед тем как начать бороться с самообманом, вполне возможно, мы зададимся вопросом: а стоит ли это делать? Самообман поощряется естественным отбором, цель его – успешный обман окружающих и себя, так зачем же биться с указанной тенденцией? Зачем бороться с собственными эволюционными интересами? Естественно, было бы полезно научиться стратегически управлять самообманом и применять его в тех ситуациях, в которых он принесет наибольшую выгоду, но в целом сопротивляться ему. Зачем же сопротивляться, если сама эволюция способствует развитию его механизмов?

Мой ответ на этот вопрос прост и субъективен. Я не одобряю обман, а самообман «прислуживает» обману на более глобальном уровне. Я не верю, что жизнь, отношения, общество можно построить на лжи. Нравственно обман в связке с самообманом даже ниже, чем просто обман, так как в первом случае обманут один организм, индивид, а во втором случае – два. Кроме того, обманывая себя, мы наносим вред своему мышлению, мировоззрению, мы основываем модель собственного поведения на лжи, что оказывает негативное воздействие на нашу жизнь, которое с течением времени может увеличиться.

Нужно отметить, что естественный отбор способствует развитию у нас способности

агрессивно себя вести, развязывать выгодные войны, обижать своих детей, если мы получаем от этого выгоду. Но я в своей жизни не применяю вышеперечисленных способов получения «пользы», несмотря на то что они поощряются естественным отбором. Как сказал один эволюционист, его гены не заботятся о нем – и он относится к ним точно так же.

Я часто думаю об одной важной переменной величине – концепции эволюционно стабильной стратегии, такой, которая не может быть изъята из эволюционной игры. Пока стратегия честности (или по крайней мере попытки быть честным) и уменьшения степени самообмана (или по крайней мере попытки его снизить) не подвергается «вымиранию», я буду счастлив отложить свою эволюционную выгоду в долгосрочной перспективе на будущее. Если моя стратегия намеренной честности эволюционно несостоятельна и, по логике, должна будет исчезнуть навсегда, то мне нужно особенно тщательно обдумать этот вопрос. Но до тех пор, пока она эволюционно стабильна – то есть частота ее невелика, но все-таки она не «вымирает», – я думаю, что мой подход к жизни будет заключаться в антисамообмане; это моя внутренняя стратегия, даже если у нее не много шансов на выживание.

За серией небольших побед следует большой провал

В моей жизни самообман всегда влечет за собой несколько случаев получения небольшой выгоды, за чем обязательно следуют большие затраты. В какие-то моменты я бываю излишне самоуверен, транслирую этот образ вовне и наслаждаюсь иллюзиями, но затем наступает резкая перемена, и причина тому – моя слепота, вызванная самоуверенностью. Я могу упорно не замечать, что мои отношения с кем-либо стремительно ухудшаются, причем компромисс с реальностью ненадолго повышает настроение и отодвигает «расплату». Отрицание, как мы уже убедились, легко начать, но трудно остановить. Иными словами, самообман часто заканчивается плохо. Это истинно как в отношении крупных событий, таких как войны, экономические акты, так и в отношении происшествий личной жизни. Сначала мы наслаждаемся временными преимуществами, а затем переживаем масштабные потери.

Я убежден, что это правило универсально: выгода может быть мгновенной, а затраты проявляются не сразу. Уже довольно давно в ходе экспериментов на крысах было показано, что обучение распознаванию таких связей – то есть подразумевающих отложенный во времени результат – является наиболее трудным. Немедленные выгоды и затраты разглядеть не так уж сложно, но вот эффекты, проявляющиеся в долгосрочной перспективе, нелегко поддаются распознаванию. Кроме того, зачастую будущие негативные эффекты «сбрасываются со счетов», недооцениваются. Далее я постараюсь обрисовать несколько особенно распространенных сценариев самообмана, хотя в действительности их гораздо больше.

Признаки возможных глубинных ошибок

Представьте себе, что вы моете посуду и нечаянно разбили бокал, уронив его в раковину. О чем вы думали в это время? Если вы похожи на меня, то, скорее всего, о каком-либо дурацком и враждебном действии по отношению к кому-либо. Конкретно в моем случае я представлял, как скажу некой женщине то, что ей не нужно было слышать и что она не хотела бы услышать. Разбитый бокал послужил для меня предупреждением. Я собирал осколки и размышлял над своей глупостью. Клялся себе: что бы я ни собирался сделать, это должно быть не то, что я замышлял пять минут назад. В похожей ситуации однажды я сильно порезал нижнюю губу во время бритья; в этот самый момент я называл кого-то в уме «ублюдком». Да уж, действительно ублюдок, раз смог нанести мне увечье даже на расстоянии.



Мне кажется, что впервые я осознал силу этой связи, когда однажды вечером на закате солнца выезжал из кампуса Университета Калифорнии, Санта-Круз. Я ехал слишком быстро, проклиная в уме одного своего коллегу, с которым поссорился незадолго до этого. Сразу после того, как я мысленно назвал его «дрянью», я чуть не переехал двух студентов, переходивших дорогу. Они матюгнулись и погрозили мне кулаками, а я погрозил им в ответ, и тут до меня дошло, что я чуть не переехал двух совершенно невинных людей из-за своего конфликта с коллегой. Вскоре я осознал, что мое мысленное поведение было в той же степени саморазрушительно, в какой и мои реальные действия оказались опасны для других людей. Тогда я поклялся умерить свой пыл, сдерживать язык. Не знаю, чего там поклялись сделать мои несостоявшиеся жертвы…

Дело здесь не только в гневе. На днях я умудрился сломать пластиковую дверную ручку, пытаясь попасть в машину. Виной всему был чрезмерный энтузиазм – я планировал написать электронное письмо, которое оказалось излишне оптимистичным и преждевременным. Я сохранил то письмо и позже, переписав его, все-таки отправил.

Я так часто замечал проявления вышеописанного «правила», что, кажется, выучил его назубок: избегать совершения действий, которые планируются мной в то время, как я проклинаю свою жизнь. С возрастом я начинаю тщательнее анализировать свои ошибки – не только если я разбил бокал или неожиданно споткнулся, а какие-то более глубокие промахи, искажения образа мысли. Иногда бывает так, что проблема запрятана так глубоко, что докопаться до нее стоит еще нескольких ошибок. Например, я намеренно замедляю свою работу, потому что бессознательно опасаюсь негативных откликов на нее. Когда же я «прихожу в сознание», проблема решается быстро: нужно ускорить работу, при необходимости отчитав сотрудника, который стал причиной задержки.

Сделать поправку на свои ментальные искажения

Как мы убедились ранее, у нас есть возможность сделать сознательную поправку на наши бессознательные искажения. Иногда сделать ее можно в количественном отношении. Например, я давно уже заметил, что когда меня просят непосредственно, не думая, оценить некоторую переменную, я имею склонность переоценить ее на 30 % в позитивную сторону. Поэтому когда я хочу узнать приблизительную правду, я просто вычитаю 30 % из моей

первоначальной оценки.

А вот другой пример. В каком порядке вы обычно ищете что-либо? Сначала смотрите в том месте, где вероятнее всего отыскать эту вещь, а потом уже в других местах в порядке убывания вероятности нахождения? Или же, наоборот, – начинаете с меньшей вероятности, двигаясь к большей? Первый способ наиболее рационален – нужно искать там, где вероятность нахождения больше, тем самым уменьшая затраты. Но всю свою жизнь я делал прямо противоположное. Почему? Думаю, потому, что в свое время мои родители предоставляли мне довольно жесткий отклик на мою неспособность найти что-то.

Представьте себе, что вы ищете некую вещь, испытывая сильный страх и беспокойство. Вы начинаете искать эту вещь в том месте, где ее менее вероятно найти, затем переходите к более обнадеживающему варианту и т. д. Настроение постепенно повышается. При рациональном поиске вы первым делом осмотрели бы место с наибольшей вероятностью нахождения. Если в нем ничего бы не нашлось, вы бы запаниковали. В первой ситуации увеличивается надежда, во второй – паника. Какой бы ни была причина моего странного поведения, я ясно вижу этот шаблон и его неразумность. Я стараюсь сознательно побороть в себе эту модель поведения, заставляю себя сфокусироваться на рациональных способах поиска. Но мой непосредственный первый шаг очень часто бывает в неправильном направлении.



Я также заметил одну любопытную особенность моего мышления в том, что касается арифметики. Я вырос еще до того, как появились калькуляторы, и узнал множество хитрых трюков быстрого решения математических задач. Но если перед цифрами поставить значок доллара, то в моей голове происходило «короткое замыкание». Я прибавлял, когда надо было вычитать, умножал, когда нужно было делить. Чтобы хорошо решить пример, мне нужно было убрать значок доллара и поставить его только в самом конце решения. Мне также нужно было тщательнее проверять свои расчеты. Когда мы переписываем длинное число и хотим перепроверить последовательность цифр, мы снова просматриваем их, сравнивая с оригиналом; но самый лучший способ проверить правильность числа – просмотреть цифры снова в обратном порядке. Таким образом, можно исключить вероятность неосознанного ментального искажения, которое может быть причиной того, что при повторной проверке мы не заметили ошибку. Профессиональные корректоры очень часто пользуются этим способом.

Еще один пример осознанного сопротивления шаблонам поведения относится к вымещению активности. Одной из черт человеческой психологии (а также психологии обезьян) является легко переносимая на других агрессия. Если мы злимся на супругу/супруга, то можем переносить злость на детей, пнуть

собаку. Как будто инициированный гнев ищет цель, но поскольку логическая цель недосягаема, поблизости ищутся жертвы, обычно более слабые и неспособные ответить на агрессию. Это такое распространенное явление, что все мы (включая меня) наблюдаем его в своей жизни, и первоначальный импульс всегда – потворствовать гневу, даже если впоследствии мы раскаиваемся и сожалеем.

Почему мы так компульсивны?

Почему мы так часто повторяем свои ошибки? Почему наши импульсивные желания снова и снова заставляют нас действовать определенным образом, несмотря на то что мы стараемся их подавить? Почему в течение жизни мы сохраняем некие аргументы и доводы, несмотря на то что они оказываются несостоятельными? Почему, в конце концов, мы не учимся на ошибках? В каждом конкретном случае ситуации разные, но я убежден, что почти всегда вовлечены наши гены.

Практически 60 % наших генов активированы в мозге, самой генетически разнообразной ткани нашего тела (см. главу 6). Предполагается, что на наше поведение очень во многом (включая обман и самообман) влияет генетика. Это значит, что психологическим отличием друг от друга мы можем быть обязаны только и исключительно нашей генетике, а социальные условия и окружающая среда могут почти не влиять на нас. Только изучив генеалогию нашего ближайшего окружения, в особенности нескольких поколений своей семьи, мы можем пронаблюдать гены в действии, но это весьма трудоемко. Поэтому боМЃльшая часть социального разнообразия и сложности находится за гранью нашего понимания, по крайней мере в отношении причинно-следственной связи.

Наши гены не меняются, хотя могут изменяться их модели выражения. Если они действуют в пределах каких-то устоявшихся шаблонов, то мы испытываем это как некое компульсивное побуждение, которому не в силах противостоять. Подобным же образом гены могут лежать в основе наших желаний и импульсов, структуру которых трудно изменить. Это вполне может означать, что в нашем поведении есть повторяющиеся шаблоны, которые мы бы хотели изменить, но они «налагаются» на нас нашим генотипом.

Что касается внутренних конфликтов, помните, что интересы нашей материнской и отцовской половинок находятся в конфликте на протяжении всей нашей жизни и эту проблему не так-то просто разрешить (см. главу 4). С другой стороны, как мы уже заметили, чем старше мы становимся, тем более симметричное отношение мы имеем с окружающими людьми со стороны наших материнских и отцовских генов (больше – к детям и внукам, меньше – к сиблингам и родителям), а поэтому примерно к 60 годам становимся внутренне более спокойными, а кроме того, наслаждаемся «эффектом позитивности» (см. главу 6).

Что касается сопротивления компульсивным побуждениям, не многие настолько сильны (по крайней мере, среди мужчин), чтобы бороться с побуждением поиска секса с кем угодно и при каких угодно условиях. За последнее время я усвоил один важный урок – через сорок лет после того, как это понимание могло быть мне полезно, – что лучше отправиться в постель в одиночестве, чем утром проснуться виноватым. Я сформулировал простое правило, и это помогло мне придерживаться его чаще. А когда не получалось, то я был более осознан; я осознавал, что просыпаюсь виноватым и что мне нужно приложить большие усилия, чтобы стать еще более осознанным. Я убежден, что в новом подходе заключается сила. Отсутствие вины утро за утром создает чувство подлинной уверенности и расслабленной силы. Можно отправиться по новому пути и испытывать новые ощущения. Как долго продлится эффект – другой вопрос, но если признать, что повторяющиеся шаблоны поведения снова и снова заставляют нас чувствовать себя виноватыми и это неоптимально, то цель ясна и стоит того.

Ценность осознанности

Ментальная жизнь человека опирается на два важнейших фактора: интеллект и осознанность. Можно быть очень способным, но несознательным, несообразительным, но осознанным. Конечно, осознанность проявляется в разной форме и разной степени. Можно отрицать реальность, а затем отрицать отрицание. Можно осознавать, что какой-либо представитель группы хочет причинить нам вред, но не знать, кто именно. Или можно знать, кто именно, но не осознавать, почему он хочет это сделать. И так далее.

В отношении обмана и самообмана отсутствие осознанности таких склонностей в других людях может обмануть и нас. Мы способны с легкостью поверить им, особенно если они обладают определенным влиянием на нас, авторитетом, полномочиями. Мы верим тому, что написано в газетах. Мы верим мошенникам. Мы верим в фальшивые истории. Быть осознанным – значит осознавать другие возможности, особенно в этом мире, полном обмана и самообмана.

Осознанность и способность меняться – это две разные переменные. Я склонен поучать, быть самоуверенным и пренебрегать альтернативными взглядами. Это в большей или меньшей степени характерно для представителей моего вида, но я также и осознаю, что предвзят. Я даже могу ссылаться на авторитетные источники. Хочу ли я, чтобы было по-другому? Да. Могу ли я изменить это? Нет. Для меня это является настоящим парадоксом или трагедией самообмана – мы хотим измениться к лучшему, но не можем.

С другой стороны, осознанность обмана и самообмана позволяет нам глубже понять это явление, лучше защититься от него (если оно направлено против нас) и, наконец, бороться с ним в себе. Главным образом осознанность позволяет нам получить более правдивое и глубокое представление об обществе, в котором мы живем, максимально осознать различные явления – от лжи правительства и прессы до обмана в личной сфере и по отношению к самому себе.

Фантазия способствует развитию обмана

Есть такой вид самообмана – погружение в свои фантазии, – который делает обман менее рациональным и уменьшает его шансы на успех. В случае серьезных преступлений, конечно, стоит тщательно, в деталях обдумать свои действия. Тогда ни самообман, ни фантазия не задействованы. Но давайте проанализируем небольшое преступление. Предположим, вы пытаетесь провезти небольшое количество наркотиков через таможню. Вы не обдумали единственную вещь: что вы будете делать, если вас уличат. Ведь думать об этом весьма неприятно. Вы можете убеждать себя, что, если вы не будете думать об этом, это принесет вам пользу: вы притворитесь сами перед собой, что вообще невиновны, и спокойно, без страха пройдете через таможенный пункт. Но, скорее всего, произойдет обратное. Не обдумав свои действия на случай, если вас поймают, вы, наоборот, будете нервничать все больше и больше, приближаясь к таможне. Если бы вы заранее обдумали, как вести себя в трудной ситуации, это придало бы вам спокойствия и уверенности, отразилось бы на вашем внешнем поведении. Террорист с Таймс-сквер должен был оставить на площади заведенную машину (что обеспечило бы детонирование бомбы), но ему совсем не нужно было оставлять в машине полную связку ключей от своего дома. Может, он надеялся, что при взрыве связка будет уничтожена или же просто-напросто не продумал все как следует?



Два абсурднейших примера того, как фантазия может повлиять на обман, предоставил мне один и тот же человек – выдающийся математик, который в 1980-х годах был экспертом в теории хаоса. В обоих случаях он пытался провезти небольшое количество гашиша через международную границу и становился персоной нон-грата в той стране, которую посещал; ему запрещали приезжать туда в течение 5 лет. Находясь в Соединенном Королевстве, он попытался отправить гашиш своей подруге в Германию, сделав углубление в учебнике по математике и положив его в университетский конверт; он написал на конверте ее и свой адрес и отметил посылку четвертым классом (потому что это была книга). Но принадлежность посылки к четвертому классу дает право почтовому инспектору по желанию осмотреть ее содержимое. Почтовое отделение находилось в подвале здания, где он жил, и его посылка так и не отправилась по адресу. Ему бы сначала послать что-то обычное – поставить на посылку настоящий штамп университета, а также штемпель четвертого класса, – чтобы показать, что ему нечего скрывать.

Затем он попытался провезти гашиш из Франции в Италию поездом. Он оделся католическим священником, наверное, думая, что священника пропустят в любом случае. Но для начала ему нужно было убедить итальянцев в том, что он – священник. Так как у него была окладистая борода, как у Карла Маркса, а также он не говорил по-итальянски, вполне естественно, что он вызвал у таможенников подозрения. Так что ни наркотики, ни он сам в Италию не попали. В каждом из случаев он находился во власти фантазии, поэтому его хитрые трюки не удались.

Польза молитвы и медитации

Как я уже говорил, осознанная медитация может приносить пользу, повышая настроение и улучшая иммунную функцию. Молитва оказывает похожие эффекты. Медитацию и молитву также можно использовать для устранения самообмана, но это зависит от того, какого типа молитва используется.

Несмотря на то что я достаточно глубоко изучил Евангелие к 13 годам и полностью погрузился в эту систему мышления, насколько я понимал ее, я никогда бы не подумал, что не знаю, *как* нужно произносить молитву Господню, пока однажды много лет спустя не оказался в самолете рядом с «религиозным» человеком, то есть с человеком, который полностью посвятил себя пониманию и любви к Богу. Он был не просто священником или монахом, он был одинокой душой, погруженной в свои религиозные знания. Мы разговорились. Молюсь ли я, спросил он. Да, молюсь. А как я

молюсь? Чаще всего я читаю «Отче наш». А как я читаю эту молитву? И тут я ударился в рьяное чтение молитвы в старом пресвитерианском «марширующем» стиле, на котором был воспитан. Я выпалил молитву воинственно и самоутвердительно:

Отче наш, *сущий* на небесах!

Да святится *имя* Твое; да приидет *Царствие* Твое; да *будет* воля Твоя и на *земле* , как на небе.

Она звучит так, будто вы говорите Господу, кто он есть и где он находится. А заканчивается молитва так, словно ее смысл «вывернут наизнанку», – утверждением о том, что наши действия на земле – это именно то, чего хочет от нас Господь (как и на небесах). Нет-нет, сказал мой новый друг. Вот как нужно молиться: нужно сделать упор на свое смирение, на то, что отдаешься воле Господа – «да будет воля *Твоя* , да приидет Царствие *Твое* », «твое» нужно говорить очень мягко и т. д. С тех по я никогда больше не молился по-старому. Сначала отдайся воле Божьей и только потом будь собой.

Если мы действительно хотим научиться на своем опыте, устранить возможность повторного совершения своей ошибки, просто отметить: «А, вот опять старый добрый самообман» будет недостаточно. Никакого изменения не произойдет, а у нас появится просто еще одна смешная история о себе на будущее. Чтобы что-то изменить, необходимо вступить в более глубокую конфронтацию с самообманом и своим несовершенством, что может потребовать и слез, и полного смирения. И даже тогда необходимо сочетать эту решимость с ежедневными медитациями, направленными против старого шаблона поведения. Одно дело – увидеть свой самообман в ретроспективе, другое дело – попытаться уменьшить его интенсивность в будущем.

Ценность поддержки друзей и наставников

Как мы убедились в главе 6, раскрытие своей психологической травмы (даже просто личному дневнику) способствует улучшению иммунной функции и психологического состояния. Вполне вероятно, то же касается и рассказов о своих бедах друзьям и наставникам. Иногда общение с наставником даже более необходимо, так как зачастую мы не хотим раскрывать свои глубинные переживания даже близким людям, но профессионалу, советнику сможем раскрыться в частной беседе в обстановке понимания и доверия.

Друзья также играют роль «комментаторов» событий нашей жизни. Например, я рассказываю другу о неком неприятном случае из жизни, касающемся отношений с другим человеком. Я говорю, что собираюсь отомстить или оскорбить этого человека. Но мой друг всегда противостоит этому, ведь он не испытывает того чувства обиды, которое переполняет меня. Он просто беспристрастно оценивает последствия моего возможного действия: как я буду себя чувствовать, какую выгоду получу, какой новый вред это может мне причинить?

Друзья, кроме всего прочего, полезны вот еще чем: они видят нас и наши действия со стороны, будто бы мы – актеры на сцене. Я участвую в пьесе, а мой друг – нет, поэтому он может увидеть то, чего не могу я. Как часто мы наблюдаем деятельность какого-то политического лидера и говорим себе: «Но ведь совершенно понятно, что нужно делать», однако для того человека все совсем не очевидно. Дерево не видит всего леса. Мне всегда казалось, что популярность пьес частично в том и состоит, что зрители со своих мест могут увидеть все, а актеры ограничены своим положением на сцене.

Поощрение самообмана и личная катастрофа

Старайтесь избегать самоуверенности и неосознанности. Оба этих аспекта опасны, а вместе они представляют собой настоящее бедствие для вас (как мы наглядно убедились на примере авиакатастроф). Стремление пустить пыль в глаза, порисоваться – особый вид поведения, при котором мы можем переоценивать себя и преувеличивать свои способности, чтобы произвести впечатление на других. Но в этом случае между нашим поведением и реальностью может быть огромное несоответствие. Опишу случай из своей жизни, когда я как раз попал в такую ситуацию.



Это случилось во время экспедиции по ловле ящериц, проходившей в Голубых горах к северу от Кингстона, Ямайка, на высоте более тысячи метров. Мой мускулистый племянник (со стороны жены) вел машину, у которой было такое маленькое рулевое колесо, что требовалось приложить к нему немалую силу, чтобы правильно повернуть его. В составе нашей команды была молодая женщина, которая якобы была со мной, но она, по-видимому, слишком сильно восхищалась силой моего племянника и его умением управлять машиной, чтобы я чувствовал себя спокойно. Поэтому я повел машину сам. Вскоре нужно было быстро повернуть, и я не справился с управлением. Машину повело к обрыву, а затем она застряла на маленькой песчаной насыпи, тремя колесами повиснув в воздухе, наклонившись вниз к дереву, которое росло шестью метрами ниже и которое в лучшем случае «поймало» бы нас, а худшем – мы пролетели бы сто метров вниз и разбились о скалы. Я и мужчина, сидевший позади меня, первыми выбрались из машины, и нам пришлось залезть в наклонившуюся машину, чтобы вытянуть оттуда моего племянника и мою порядком напуганную «девушку». У кого-то нашелся белый ром, и мы вылили на землю несколько капель, сверху кинули несколько зерен индийской марихуаны и поблагодарили Всемогущего за наше спасение. Я не припомню, чтобы после того случая видел ту девушку когда-либо еще.

Вот по этой и еще множеству причин я расцениваю «выпендреж» как одну из самых опасных вещей. Ваше внимание может полностью переключиться с настоящей реальности на вымышленную, в которой вы стараетесь произвести впечатление на других людей. Я сосредоточился на девушке и на попытках ее впечатлить, отвлечь ее внимание от моего племянника, а поэтому уделял меньше внимания дороге и управлению машиной; я был небрежен и самоуверен и совершенно не осознавал этого.

Нескончаемая фантасмагория

Вне всякого сомнения, изучение обмана и самообмана дает нам возможность наблюдать нескончаемую фантасмагорию бессмыслицы, комедийной и трагичной, масштабной и скромной. Ни одна группа населения земли не обладает иммунитетом к этому. Как еще можно объяснить тот факт, что около 20 % граждан США в 2011 году убеждены, что их президент мусульманин, а 40 % думают, что он родился не в США. Или всерьез утверждают, что «белые люди испытывают к президенту глубокую ненависть», хотя его мать была белой, а он был воспитан ею и ее семьей. Есть известная поговорка про США, в которой говорится, что никто еще не проиграл ни одного доллара, недооценив интеллект американского народа. Можно также сказать, что никто еще не потерял политическую позицию в США, недооценив политическую смышленость американского избирателя. В любом случае, уровень невежества людей относительно фундаментальных фактов просто поражает.

Задумайтесь вот над чем. Как, не заподозрив самообман, можно еще объяснить тот факт, что на страницах наших газет мы снова и снова видим упоминания об очередной финансовой махинации в духе Понци, несмотря на нашу осведомленность о причинах финансовых катастроф? Как, не заподозрив самообман, можно объяснить тот факт, что каждый год в США обнаруживается, что очередной политик или проповедник, выступающий против гомосексуализма, ведет тайную гомосексуальную жизнь?

Как, не упоминая обман и самообман, объяснить причины настоящей трагедии – того, что люди по всему миру, принадлежащие к разным вероисповеданиям, убивают своих дочерей и сестер, руководствуясь местными моральными устоями, касающимися сексуального поведения, – так называемые «убийства чести»? Трудно поверить, что причиной является слабая Y-хромосома, имеющая всего несколько дюжин протеино-кодирующих генов. Но вот патриархальность (которая приносит биологическую выгоду большинству мужских генов даже за счет женских генов супруги и родственниц) вполне могла бы стать причиной этого кошмара. Мужчины (большей частью), убивающие своих дочерей и сестер или доводящие их до самоубийства, похоже, не осознают этого и не чувствуют себя виноватыми. Совсем наоборот, они испытывают нравственное негодование, они разгневаны грехами, которые заставляют их принимать такие крайние меры. Весьма похоже на то, что невинные женщины становятся жертвами конфликта, приводящего к патриархальному доминированию, – не конфликта представителей другой группы или неродственных соседей, а генетического конфликта людей, связанных отцовскими генами. Как мы убедились при обсуждении вопросов войны и религии, такие конфликты особенно способствуют самообману, а также бессердечному и жестокому поведению.



Каждый день газеты извергают на нас подробности таких случаев. Глава Международного валютного фонда – имеющий в своем «активе» обвинения в сексуальных оскорблениях и

домогательстве – арестован по обвинению в совершении сексуального преступления первой степени: покушении на изнасилование и горничной отеля в Нью-Йорке. Его заставляют совершить так называемое «дефиле преступника», при котором преступника на некоторое время выводят на публику в наручниках и с обеих сторон его сопровождают следователи (15 мая 2011 года). Один французский политик, который в 2000 году был инициатором продвижения закона, запрещающего фотографировать человека в наручниках до того, как он осужден (закон не касается*censored*графии), не выказал никакого участия к предполагаемой жертве этого преступления, но выразил его по отношению к предполагаемому виновнику, которому пришлось пережить акт «невероятной жестокости, грубости, оскорбления, и я счастлив, что в нашей судебной системе нет такой практики». Нет у вас такой практики, и это, наверное, и является причиной того, что во Франции тот человек никогда не был привлечен к ответственности за свое поведение. Французская пресса быстро отреагировала на события в Америке тем, что обнародовала имя горничной (в противовес обычной практике в США), а выдающиеся представители интеллигенции усомнились в вине подозреваемого – якобы в нью-йоркских отелях, особенно фешенебельных, это обычная практика высылать «бригаду» горничных к клиенту (что не является правдой).

Наконец, предполагаемый преступник сам отреагировал на случившееся: сказал, что «безгранично сожалеет» о том, что ему придется оставить пост главы МВФ, что больше всех существ в мире «любит» свою жену и что «со всей возможной твердостью отрицает справедливость всех обвинений» против него. Выбор слов выдает его с головой. Он «тверд», когда должен быть мягок, и «твердо» выражает свои желания, когда должен считаться с желаниями женщины. Он не испытывает никаких угрызений совести по поводу своей лжи. В США мы просто заявляем, что прибережем свою историю до суда, и несмотря на то, что очень хотим все рассказать, адвокаты предупредили нас о нашем праве хранить молчание. Вместо этого он с уверенностью делает заявление, которое почти наверняка является ложью, а его адвокаты в это время говорят о «сексе по обоюдному согласию», так как доказательств того, что секс произошел, предостаточно.

Между тем наука продолжает предоставлять нам примеры. Метафорическая, ассоциативная составляющая нашего поведения настолько ярка, что нам хочется «вымыть руки», если мы сделали что-то безнравственное (=грязное), но форма нашего проступка влияет на выбор «дезинфицирующего средства»: мыло для рук, если мы отправили мерзкое электронное сообщение, или ополаскиватель для рта, если оставили его на автоответчике. В принципе, некоторые из этих подспудных неосознаваемых желаний вполне могут быть замечены окружающими людьми, особенно теми, кто ближе всего к нам и больше мотивирован.

Экономисты подвергли конференц-звонки бизнесменов, во время которых обсуждаются прибыли, лингвистическому анализу в целях поиска признаков обмана. Были обнаружены наши старые «знакомые» – люди избегали в речи заявлений от первого лица,

предпочитая местоимения «они» или безличные конструкции. Меньше использовали крайне положительные или крайне отрицательные термины – это говорит о том, что говорящий пытается «усреднить» свое заявление для придания ему правдоподобности. Меньше слов, обозначающих уверенность или сомнение, присутствуют отсылки к универсальным истинам, но меньше отсылок к акционерной стоимости. В этом случае логика может быть двоякой: например, можно преувеличить акционерную стоимость, чтобы обмануть других людей. Однако свидетельства говорят в пользу обратного. В своей речи говорящий избегает упоминания о правде (акционерная стоимость), так как в этой области он чувствует себя неуверенно, но переходит к обобщенным заявлениям, касающимся «общеизвестной» правды. Вышеупомянутая работа экспериментальна, но она весьма любопытна. Наконец-то мы вышли из психологической лаборатории, в которой исследование обмана и его последствий не может быть полным. Приведу пример еще одного очень умного эксперимента, проводимого недавно с участием студентов-выпускников. Он моделировал искусственную ситуацию обмана: нужно было солгать преподавателю (человеку более высокого статуса) и студенту (человеку равного статуса). При этом заучивались определенные слова. Участники эксперимента забывали больше слов, заученных в первом случае (обман человека более высокого статуса), чем заученных во втором. Предположительно самообман возникал чаще именно при взаимодействии с людьми более высокого статуса и приводил к ухудшению запоминания.

В изучении обмана и самообмана хорошо то, что мы никогда не будем испытывать недостатка в конкретных примерах. Даже наоборот, их гораздо больше, чем мы можем проанализировать. По крайней мере, в попытках углубить нашу осознанность мы можем насладиться нескончаемой фантасмагорией самообмана. Все могут поучаствовать – не только академики и ученые. Логика понимания самообмана проста, а само это явление универсально.

Благодарности

Я благодарен многочисленным исследовательским организациям, которые поддерживали меня в моей работе в течение долгих лет. Это Фонд Гарри Фрэнка Гуггенхейма, Фонд Энн и Гордон Гетти, Фонд Джона Саймона Гуггенхейма, Фонд биосоциальных исследований, Фонд Крафурда. Выражаю особую благодарность Шведской королевской академии наук за то, что предоставила мне замечательную возможность получить премию Крафурда в 2007 году. Также выражаю благодарность Университету Вест-Индии за присуждение мне в 2009 году пожизненного звания почетного научного сотрудника.

Первоначальный черновик этой работы был написан в то время, когда я являлся научным сотрудником в WIKO, Институте перспективных исследований в Берлине (2008–1909). Институт оказал мне большую поддержку и предоставил хорошие рабочие условия, и я благодарен всем сотрудникам, работающим там, особенно в отделе информационных технологий, в библиотеке и на кухне. В тот год мне помогали Холк Круз, Томас Метцингер, Сринивас Нарайянан, Ибрагима Тиуб. Я особенно благодарен Биллу фон Хиппелу, который

провел пять месяцев в WIKO, обучая меня социальной психологии и давая свои пояснения по каждому аспекту, раскрытому в книге.

Благодарю Ника Дэвиса, Марка Хаузера и Уильяма Циммермана за их ремарки к отдельным главам. Выражаю благодарность Бернарду Финку, Норману Финкельштейну, Стивену Пинкеру, Срини Нарайянану и Ричарду Врангхэму за подробные критические замечания по многим главам книги. И наконец, я особенно благодарен Дэвиду Хэйгу за прочтение всей книги и участие в многочисленных обсуждениях по всем ее аспектам.

Спасибо моему агенту Джону Брокману за то, что помог мне связаться с тремя первоклассными издательствами, а также моим редакторам, Уиллу Гудлэнду из Penguin и Ти-Джей Келле*censored*у из Basic Books, за их подробные комментарии и неоценимую поддержку. Я также благодарен Мишель Лузато из Einaudi за поддержку и критику.

Наконец, я выражаю благодарность своему брату Джонатану за то, что наши ранние годы были наполнены многочисленными комичными экскурсами в исследуемую мной область.